



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 25 - OKTOBAR 2023.

Boris Begović,
profesor Pravnog
fakulteta Univerziteta
u Beogradu

ZEMLJE BRIKS-A OKUPILA ZAJEDNIČKA SUDBINA

Predvodnici domaće privrede

99 NAJUSPEŠNIJIH: TRGOVAČKA I ENERGETSKA PREDUZEĆA DOMINIRAJU

KAKVA JE PERSPEKTIVA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA U SRBIJI

INVESTITORI OPREZNI, ALI PLANIRAJU NOVA ULAGANJA

ISSN 2787-3358



9 772787 335804 >



PRVA REČ



Logopedska
Učionica

Aleksandra Petrović
dipl. defektolog-logoped

INDIVIDUALNI TRETMANI
LOGOPEDA,
DEFEKTOLOGA
I PSIHOLOGA

Kosančićeve 43 12000 Požarevac

064 577 13 10

prvarec@gmail.com

 Logopedska učionica "Prva reč"

AUSPUH SERVIS

izduvni
VM
sistemi

Bulevar Kralja Aleksandra 588
11050 Beograd
011/2885020 064/3282723
vm.vlasta0@gmail.com
www.auspuhvmvlasta.com

NA ISTOKU NIŠTA NOVO



**Marko
Andrejić**

glavni i odgovorni
urednik

Možda je veštačka inteligencija trenutno u fokusu svetske javnosti, ali nije uspela da spreči novi oružani sukob koji je buknuo u Izraelu i uneo dodatnu ekonomsku nezvesnost u već ionako krhku globalnu privredu. Još uvek se sumiraju posledice rata u Ukrajini, kome se ne nazire skori kraj, pa je oživljavanje sukoba na Bliskom istoku izuzetno opasna i nepredvidiva nova “nepoznata” u jednačini zvanj privredni rast. Posebno veliki uticaj mogao bi da se oseti na tržištu nafte, pošto je u pitanju region bogat “crnim zlatom”, a to bi moglo da dovede i do novog pritiska na cene u trenutku kada je inflacija taman počela da se smiruje.

Budžet Srbije za 2024. godinu predviđa brojne velike projekte, a za neke kapitalne investicije biće potrebna i kreditna podrška. Zato je u državnoj kasi predviđena mogućnost zaduživanja za nešto više od 31,4 milijarde evra na ime projektnih i programskih zajmova, dok se među potencijalnim kreditorima nalaze i nove finansijske institucije, poput Izvožno-uvozne banke Mađarske i Azijske infrastrukturne investicione banke. Naime, država je spremna da kod AIIB, čija je Srbija članica od 2019. godine, garantuje pozajmicu Elektroprivrede Srbije od 135 miliona evra za projekat izgradnje solarne elektrane. Istovremeno, najavljene strane direktne investicije doprineće punjenju budžeta u narednom periodu.

Na početku jeseni ponovo je u fokusu energetika. Stručnjaci su podeljeni u očekivanjima od predstojeće zime, za koju neki tvrde da će biti lakša od prethodne, dok drugi upozoravaju na nestabilnu geopolitičku situaciju i moguće probleme sa cenama i/ili snabdevanjem. Evropa je u međuvremenu uspela da diversifikuje svoje izvore energenata i delimično umanjila zavisnost od ruske nafte i gasa, ali ostaje pitanje kako će novi pravci izvoza iz Rusije i preusmeravanje ka istoku uticati na celokupno svetsko tržište.

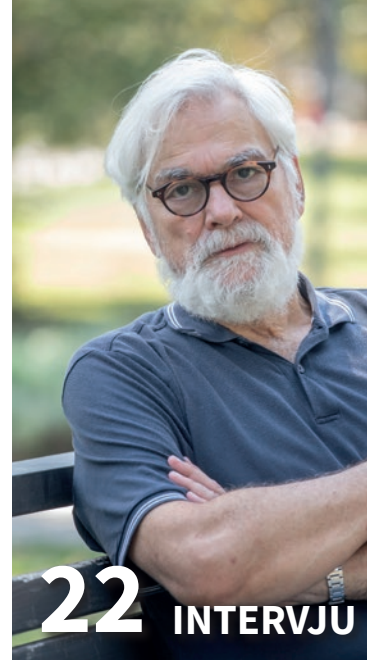
U međuvremenu startup scena i dalje napreduje, kako u Srbiji tako i u regionu, pa su organizacije koje se bave podrškom startapima na Zapadnom Balkanu formirale mrežu koja bi u narednom periodu trebalo dodatno da im olakša poslovanje, pomogne u povezivanju kompanija i nalaženju novih investitora i raznovrsnih izvora finansiranja. Koliko je interesovanje za ovaj segment privrede najbolje pokazuje veliki broj posetilaca, ali i brojni renomirani govornici i aktuelne teme kojima se bavila druga po redu SpletTech konferencija u Beogradu.

Doktor ekonomije i profesor Pravnog fakulteta Univerziteta u Beogradu Boris Begović kaže u intervjuu za naše oktobarsko izdanje da je za SAD i Evropsku uniju prioritet obuzdavanje inflacije, zbog čega će kamatne stope centralnih banaka neko vreme ostati visoke, dok za usporavanje kineskog privrednog rasta tvrdi da se nije dogodilo slučajno i da neće biti kratkoročno. Novi izvršni direktor Beogradske berze Ivan Lepasović ocenjuje da je ova institucija u dobrom stanju, ali da je sada pravi trenutak za značajne promene na srpskom tržištu kapitala i stavljanje berze u funkciju opšteg ekonomskog razvoja.

Sadržaj



14 **TEMA BROJA**



22 **INTERVJU**

6 VESTI

12 PORESKI KALENDAR

14 TEMA BROJA

Investitori oprezni, ali planiraju nova ulaganja

22 INTERVJU

Boris Begović, profesor Pravnog fakulteta Univerziteta u Beogradu

Zemlje BRIKS-a okupila zajednička sudbina

28 INTERVJU

Ivan Leposavić, izvršni direktor Beogradske berze

Visoke stope rasta privrede teško dostižne bez efikasne berze

32 INTERVJU

Stylianos Tsoktouridis, generalni direktor Alumil YU Industry a.d.

Uvek smo korak ispred izazova

36 99 NAJUSPEŠNIJIH

Trgovačka i energetska preduzeća dominiraju

41 BERZA

Preokret na akcijama kompanije Nike – da, ali možda ne

43 KRIPTOVALUTE

Gde su institucije?

45 E-COMMERCE

Personalizacija kao imperativ

46 PRIVREDA

Više od sedam miliona švajcarskih franaka za transformaciju 80 malih i srednjih preduzeća

50 TEHNOLOGIJA

5G u Srbiji „sledeće godine” – još jedna najava ili bliska budućnost?

54 TRANSPARENTNOST

Problem transparentnosti posebno izražen u procesu javnih nabavki

58 SVET

Visoka cena nafte teška briga za centralne banke



62 POSAO

Generacija Z želi nezavisnost i slobodu, ali i finansijsku stabilnost i sigurnost

66 POSAO

Društvene mreže sve veća konkurencija sajtovim za zapošljavanje

70 ZANIMLJIVOSTI



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
FREEPIK

IMPRESUM

Izdavač: INFO BIZNIS.RS DOO

Adresa: Makenzijeve 53
11000, Beograd

E-mail: redakcija@biznis.rs

Web: www.biznis.rs

Telefon: 011 4049 200

Marketing: 069 8074 85

PIB: 111891277

MB: 21562335

Broj računa

165-0007011548541-71

Addiko banka

UREDNIŠTVO

Glavni i odgovorni urednik

Marko Andrejić

Izvršni direktor

Danijel Farkaš

Izvršni urednik i šef deska

Marko Miladinović

Zamenik šefa deska

Miljan Paunović

Urednik Sveta

Vladimir Jokanović

Novinari

Ljiljana Begović

Marija Jovanović

Milica Rilak

Saradnici

Tanja Kovačević

Vanja Božović

Jelena Mihajlović-Tanasijević

Sladana Vasić

Lektor

Mirjana Vasić Adžić

Dizajn i priprema za štampu

studio triD

Štampa

BiroGraf Comp d.o.o.

Atanasija Pulje 22

11080 Zemun

 **Biznis.rs**

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Народна библиотека Србије,
Београд
330

BIZNIS.RS / glavni i odgovorni urednik
Marko Andrejić. - 2021, br. 1 (okt.)- . -
Beograd : Info
Biznis.rs, 2021- (Zemun : BiroGraf
Comp). - 29 cm
Mesečno.
ISSN 2787-3358 = Biznis.rs
COBISS.SR-ID 48289289



FOTO: NALED

EKONOMIJE REGIONA OD PANDEMIJE PORASLE 10 ODSOTO

Ekonomije regiona su od pandemije korona virusa, odnosno u protekle tri godine, ekonomski porasle za oko 10 odsto dok je u EU rast iznosio oko tri odsto, rečeno je na otvaranju međunarodne konferencije CORE days u Kotoru, gde je predstavljen prvi regionalni indeks o uslovima za održivi ekonomski razvoj.

Indeksom su obuhvaćene Albanija, Bosna i Hercegovina, Crna Gora, Hrvatska, Kosovo*, Severna Makedonija, i Srbija koje zajedno čine tržište od gotovo 20 miliona stanovnika i ukupnim BDP-om od skoro 200 milijardi evra, saopštio je NALED. U izveštaju se navodi da je za još brži ekonomski rast neophodno unaprediti poslovno okruženje u celoj regiji.

Na otvaranju skupa govorio je predsednik Crne Gore Jakov Milatović koji je naglasio da se zalaže i da promoviše dobrosusedske odnose, kao i da želi da revitalizuje i normalizuje dobrosusedske odnose sa Srbijom.

- Dokaz za to je moja poseta Beogradu. Nama je Srbija najveće turističko trziste, a prošle godine je bila i najveći strani investitor, a mi nemamo ambas-

dora i direktan platni promet. Umesto da politika bude zamajac, ona je skoro pa opstruirala odnose. To nije moja politika, politika opstrukcija. Želim da se to promeni. Ne treba zaboraviti da je priča o Evropskoj uniji počela kao regionalne integracije, to treba da bude i naš put. Ovu poruku sam preneo i na sastanku u Zagrebu – poručio je Milatović.

Rezultati prvog regionalnog indeksa pokazuju da je Hrvatska najbolje rangirana u regionu, kao članica EU koja ima relativno povoljno poslovno okruženje, i to sa posebno visokim rezultatom u oblastima kao što su makroekonomska stabilnost i vladavina prava.

Srbija sledi na drugom mestu sa odličnim rezultatima u eFiskalizaciji i elektronskim sistemom za izdavanje građevinskih dozvola. Potom se ističe Crna Gora sa poreskom reformom i uklanjanjem doprinosa za zdravstvo što je imalo pozitivne efekte na rast privrede i naplatu budžetskih prihoda.

Albanija je na četvrtom mestu sa više od 1.000 digitalizovanih usluga za oko 2,8 miliona korisnika. Severna Makedonija je rangirana peta sa pozitivnim pomacima u pogledu kvaliteta regulative,

a na začelju tabele su Kosovo* i Bosna i Hercegovina.

Regionalni menadžer IFC-a za zapadni Balkan Nikolas Markijer poručio je na otvaranju konferencije da promovisanje regionalne integracije i podsticanje održivog društveno-ekonomskog razvoja leži u srži njihove misije na Zapadnom Balkanu.

- Posvećeni smo rastu privatnog sektora na tržištima u razvoju, sa fokusom na usmeravanje finansijskih sredstava ka ekološki prihvatljivim i održivim inicijativama, uzimajući u obzir i njihove društvene i upravljačke ishode – dodao je Markijer.

Otvaranje CORE days konferencije bila je i prilika da Niš, Paraćin, Stanari i Srbac dobiju sertifikat o povoljnom poslovnom okruženju (BFC SEE) i tako se pridruže mreži od 44 lokalne samoprave iz celog regiona koje su sertifikovane u poslednjem ciklusu.

- Više od 60 gradova iz celog regiona prijavilo se za sticanje ovog prestižnog pečata kvaliteta i ulazak u novu regionalnu utakmicu, uz razmenu i primenu reformskih rešenja koja čine suštinski put regiona ka EU integracijama – ista-

kla je Violeta Jovanović, izvršna direktorka NALED-a i podsetila da se ovaj program u regionu uspešno sprovodi od 2012. godine.

Konferenciju CORE days 2023 – Pamtan i zeleni rast – lokalno, regionalno, evropski, organizuje NALED u saradnji sa drugim članovima Partnerstva za konkurentni region uz podršku Švedske Vlade koju sprovodi Sida i Nemačke razvojne saradnje koju sprovodi GIZ.

SKUPŠTINA O ZABRANI ZAPOŠLJAVANJA U JAVNOM SEKTORU DO KRAJA 2026. GODINE

Kontrolisano zapošljavanje u javnom sektoru Srbije produžava se do 31. decembra 2026. godine, predviđa predlog Zakona o budžetskom sistemu koji je Vlada usvojila i poslala Skupštini na odlučivanje.

Država ni u revidiranoj Fiskalnoj strategiji 2024-2026. ne predviđa da se upravljanjem brojem zaposlenih sistemski uredi, pa će deo državnog sektora nastaviti da funkcioniše sa manjkom kadra u naredne tri godine, ocenio je Fiskalni savet, a piše Beta. Trenutno važeće zakonsko rešenje predviđa da kontrola zapošljavanja u javnom sektoru važi do kraja 2023.

Ova kontrola podrazumeva da budžetski korisnici mogu da zaposle do 70 odsto onih koji napuštaju javni sektor, bez saglasnosti Vladine komisije. Za svako dodatno zapošljavanje im treba dozvola komisije, s tim da broj zaposlenih na neodređeno ne sme da bude više od jedan odsto veći nego na kraju 2020. godine.

Ocena Fiskalnog saveta je da država produžava zabranu zbog toga što nije uspeła da stvori operativne preduslove da se pređe na decentralizovan sistem upravljanja kadrovima, kroz sistematizacije, na osnovu analiza svih delova javnog sektora, prenosi Beta pozivajući se na Novu ekonomiju. Ukazano je da preterano oslanjanje na ovu meru nesporno ostavlja trajne negativne posledice na kvalitet rada važnih segmenata državnog sektora.

Fiskalni savet je već upozoravao da Poreska uprava nema dovoljno inspektora što može biti jedan od razloga smanjene naplate PDV-a. Međutim, Poreska uprava nije jedina koja uveliko funkcioniše sa deficitom stručnog kadra.

Inspeksijske službe takođe imaju ozbiljne manjkove. Ovom sistemu, kada se izuzmu poreski inspektori i inspektori zaštite životne sredine, nedostaje oko 500-1.000 ljudi. U zdravstvu jeste bilo povećanje broja zaposlenih nakon izbijanja pandemije (korona virusa), ali važni delovi ovog sistema nastavljaju da funkcionišu sa manjkom medicinskog osoblja, upozorio je Fiskalni savet. Tako Univerzitetski klinički centar Srbije, najveća pojedina ustanova zdravstvene zaštite, zapošljava 8.100 ljudi (januar 2023. godine), što je 20 odsto manje nego je predviđeno sistematizacijom.

Fiskalni savet je ocenio da je stvarni manjak verovatno višestruko veći jer bi postojeća sistematizacija morala da se proširi zbog usklađivanja sa EU direktivama. Ovi problemi odavno zahtevaju hitnu intervenciju države, ali to ne samo da se godinama ne dešava, već izostaju čak i konkrentni planovi da se oni adresiraju, piše u oceni Fiskalnog saveta.

Zabrana zapošljavanja uvedena je pre deset godina, u decembru 2013, kao iznuđeno rešenje koje je imalo za cilj da zauzda tadašnje nekontrolisano kretanje mase plata i donese brze budžetske uštede. Prvobitni planovi su predviđali da zabrana traje dve godine, do kraja 2015. Zabrana propisana 2013. bila je rigoroznija. Javnom sektoru je bila potrebna dozvola Vladine komisije za svako zapošljavanje, a mogli su da zaposle jednog radnika tek kada ode njih pet.

INOVATIVNI PREDUZETNICI REGIONA NE SMEJU SAMO DA PRATE TRENDOVE, VEĆ MORAJU DA IH PREDVIDE

Sa više od 120 govornika koji će tokom dana održati predavanja, radionice ili učestvovati na panel diskusijama u čak devet sala beogradske MTS dvorane, u toku je druga po redu SPLET Tech konferencija u organizaciji projekata „Preduzmi ideju“ i „Srbija Inovira“, koji su podržani od USAID-a. Prema oceni organizatora, interesovanje za drugu SPLET Tech konferenciju o inovacijama i inovativnom preduzetništvu već je nadmašilo uspeh prve, koja je prošle godine okupila oko 2.000 posetilaca.

Aleksandra Popović, direktorka projekta „Srbija Inovira“, istakla je da su ove godine organizatori ponudili dve potpuno nova prostora na SPLET Tech kon-

ferenciji – startup zonu i ekspo zonu – kako bi pružili priliku svima iz domaćeg inovacionog ekosistema da se upoznaju i povežu.

- Prvi utisci su da vlada dobra energija i da se grade mreže kontakata. Nikada ne znate ko može da vas spoji sa partnerima zahvaljujući kojima ćete proširiti poslovanje i van granica Srbije – rekla je novinarka Popović i podsetila da je fokus ovogodišnjeg SPLET Techa na skaliranju, rastu i internacionalizaciji poslovanja i da zato ima daleko više govornika iz inostranstva nego pre godinu dana.

- Svesni smo toga da je prodaja slabija tačka domaćih startapa i inovativnih kompanija. Zato smo i prošle i ove godine dosta pažnje kroz predavanja i radionice posvetili pitanjima razvoja poslovanja, prodaje i drugih 'mekih veština' kod učesnika našeg inovativnog ekosistema, što je i cilj oba projekta koja organizuju SPLET uz podršku USAID – istakla je Popović odgovarajući na pitanje Biznis.rs.

U ime organizatora učesnike konferencije pozdravio je i izvršni direktor Inicijative Digitalna Srbija i direktor projekta „Preduzmi ideju“ Nebojša Bjeletomić, uz ocenu da je izuzetno važno povezati startape i inovatore čitavog regiona, kako bi lakše privukli pažnju investitora.

Rezultate ovogodišnjeg Globalnog indeksa inovativnosti, na kome je Srbija napredovala na 53. sa prošlogodišnjeg 55. mesta predstavio je izvršni direktor ICT Hub-a Kosta Andrić, koji je poručio da kombinacija balkanskog inata i timskog rada može da dovede do velikog uspeha.

Podsetivši da je Globalni indeks inovativnosti pokazao da je Srbija napredovala kada je reč o inovacionoj infrastrukturi, sofisticiranosti tržišta i ljudskom kapitalu, Andrić je takođe naglasio značaj povezivanja na nivou regiona.

- Kao region sa oko 20 miliona stanovnika, nije dovoljno samo da pratimo trendove, poput razvoja AI, već da ih predvidimo, iskoristimo i tako 'uskočimo' u brzi voz razvoja – rekao je Andrić.

U okviru konferencije, posetioci mogu da upoznaju i isprobaju različite inovativne proizvode – tu je digitalna vizit kartica domaće kompanije Tapni, AGAR – robot koji može da pomogne kod razli-



čitih poljoprivrednih radova, dok ekipa Elektronskog fakulteta Univerziteta u Nišu na SPLET-u demonstrira primenu donacije gejmerske asocijacije SGA i USAID, odnosno motion capture odelo koje koriste u nastavi.

Tokom ovogodišnjeg SPLET-a održane su radionice i predavanja o finansiranju startapa, ali i zrelijih kompanija, svoja očekivanja od osnivača i inovatora preneli su menadžeri VC fondova, a govorilo se i o poreskoj politici prema inovativnom ekosistemu, saradnji korporacija i startapa, a predstavljen je i izveštaj o AgTech ekosistemu u Srbiji.

Pored USAID-a, konferenciju su ove godine podržale kompanije A1, Generali, Gate group, ambasada Izraela u Srbiji, UniCredit banka, Fond za inovacionu delatnost, Tenderly, Comtrade, Bosch i Roche, a kao robni sponzori: Nespresso, Knjaz Miloš i Jaffa. Medijski partneri ovogodišnje konferencije su Podcast.rs, WebMind, Euronews, Blic, Netokracija, Nedeljnik, Biznis.rs, Nova ekonomija, Nova.rs, ICT Business i Journal.

WABERER'S GRUPA PREUZIMA DOMAĆEG DISTRIBUTERA MD INTERNATIONAL

Mađarska Waberer's Grupa preuzima jednog od glavnih igrača na srpskom tržištu distribucije – kompaniju MD International, a kupoprodajnu cenu obe strane tretiraju kao poslovnu tajnu. Kako se navodi u informaciji za investitore objavljenoj na zvaničnom sajtu Waberer's Grupe, njihova podružnica WSZL Ltd.

potpisala je ugovor o kupovini 55 odsto udela u kompaniji MD International, i istovremeno dobila opciju za sticanje i preostalih 45 odsto, preneo je portal Pluton Logistics.

MD International je jedan od glavnih igrača na srpskom tržištu distribucije, sa fokusom na domaću distribuciju, drumski transport i skladištenje, koji je u 2022. godini ostvario prihod od 50,5 miliona evra i EBIT od 2,1 milion evra, dok je njihova dobit nakon oporezivanja iznosila 1,7 miliona evra. Zatvaranje transakcije podleže uobičajenom anti-monopolskom odobrenju i postavljenim uslovima u ugovoru o kupoprodaji.

Žolt Barna, predsednik i generalni direktor Waberer's International, istakao je da je sticanje većinskog udela prvi značajan korak na putu da njegova kompanija postane vodeći logistički provajder u regionu. Mađarska kompanija je objavila i saopštenje za medije u kome je navela da će transakciju, u skladu sa ciljevima postavljenim prilikom emisije obveznica, finansirati iz obveznica emitovanih 2022. godine.

ZABRANA UPOTREBE KLIMA UREĐAJA, TOPLOTNIH PUMPI I FRIŽIDERA DO 2050.

Pregovarači Saveta EU i Evropskog parlamenta postigli su prošle nedelje preliminarni politički sporazum o smanjenju super-potentnih gasova staklene bašte u frižiderima i klima uređajima što je deo šireg plana EU za smanjenje emisije ugljen-dioksida i zaštitu životne

sredine. Evropske zemlje i regulatori postigli su dogovor o zakonu prema kojem će EU potpuno ukinuti upotrebu hidrofluorouglenika (HFC) do 2050. godine.

- Takve supstance imaju veoma negativan uticaj na zdravlje naše planete i moraju postepeno da se smanjuju – rekla je španska ministarka za ekološku tranziciju Tereza Ribera, prenosi Reuters.

Razgovori o smanjenju upotrebe fluorisanih gasova u EU počeli su ranije ove godine. Ovi gasovi koriste se kao rashladni fluidi u toplotnim pumpama i frižiderima. Sporazum predviđa postepeno ukidanje prodaje proizvoda koji koriste f-gasove. Potpuna zabrana f-gasa u klima uređajima i toplotnim pumpama trebalo bi da se primenjuje od 2035. godine.

Preliminarni sporazum takođe predviđa zabranu nekoliko kategorija proizvoda i opreme koja sadrži HFC, uključujući kuhinjske frižidere, rashladne uređaje, pene i aerosole u određenim rokovima. Izuzeci od zabrane su predviđeni sko postoji zabrinutost za bezbednost, saopštio je Savet EU.

Zakon treba da dobije zvanično odobrenje većine jurisdikcija i zemalja EU, ali se smatra da je taj korak formalnost, jer je dogovor već postignut. Dok je postojeće zakonodavstvo EU već značajno ograničilo upotrebu F-gasova, nova pravila bi dodatno smanjila njihovu emisiju u atmosferu i doprinela ograničavanju globalnog povećanja temperature u skladu sa Pariskim sporazumom.

Kazne bi trebalo da obuhvataju novča-

ne kazne, oduzimanje proizvoda, privremeno isključivanje proizvoda iz javnih nabavki i privremene zabrane prometa. Sistem kažnjavanja treba da bude kompatibilan sa evropskom Direktivom o ekološkom kriminalu i nacionalnim pravnim sistemima.

NEMAČKA ZAVISI OD USELJENIČKE RADNE SNAGE

Jaz između potreba nemačke privrede za radnom snagom i dostupnog broja ljudi mora se zatvoriti useljavanjem stranaca, ocenio je ministar privrede Robert Habeck. Istovremeno, Nemačka mora da učini sve što može da bolje iskoristi postojeći radni potencijal, rekao je Habeck za Rheinische Post od utorka, prenosi DPA.

- Očigledno je, međutim, da Nemačka zavisi i od imigracije da pokrije potrebu za radnom snagom, generiše rast i obezbedi blagostanje. Hitno nam treba više stručne radne snage. To svi već svakodnevno osećamo – dodao je, uz primedbu da je vlada upravo zato promenila pro-

pise o useljavanju kvalifikovane radne snage.

Prema njegovim rečima, preduzeća očajnički tragaju za radnicima, jer zadržavaju poslove, a prodavnice i restorani da skraćuju radno vreme. Habeck se osvrnuo na žestoku javnu raspravu ideji da izbeglice u Nemačkoj dobiju dozvolu za rad, naglasivši da se to odnosi samo na ljude koji su već u zemlji.

- Postoje rezerve prema tome i, naravno, potpuno je jasno da moramo bolje da kontrolišemo ko ulazi u zemlju, kao i da oni koji nemaju pravo da ostanu moraju brzo da se vrate. To je neupitno – rekao je nemački ministar.

Instrumenti za to su zajednički sistem azila Evropske unije i bilateralni sporazumi o migraciji.

- Ako neko već izvesno vreme živi ovde, moto bi trebalo da bude: izlaz iz sistema socijalnog staranja, na posao, da izbeglice mogu samostalno da se izdržavaju i doprinesu zajednici. Konkretno, trebalo bi da izmenimo odredbu o dozvoli za rad... da ljudi koji već duže rade

ovde to mogu da nastave, i da poslodavci ne moraju da traže nove radnike – rekao je Habeck.

Savezna agencija za zapošljavanje je u septembru saopštila da je u Nemačkoj nepopunjeno 761.000 otvorenih radnih mesta. To je ipak za 113.000 manje nego 12 meseci ranije. U avgustu je zaposleno bilo 347.000 ljudi više nego 12 meseci ranije, ali agencija to pripisuje useljavanju, ocenjujući da bi bez strane radne snage stanje postalo neodrživo.

PAD PRODAJE MERCEDESA I RAST PRODAJE BMW-A U TREĆEM KVARTALU

Čuveni nemački proizvođač automobila Mercedes zabeležio je u trećem kvartalu međugodišnji pad prodaje od četiri odsto, na 510.600 vozila, saopštila je kompanija. Prodaja je u skladu sa procenama fabrike iz Štutgarta koja ove godine očekuje skoro iste rezultate kao prošle godine.

Prodaja je usporena zbog nestabilnog tržišta, promene modela E-klase i manjak jedinica iz tražene linije GLC usled



**IZGRADNJA, ODRŽAVANJE I
REKONSTRUKCIJA PUTEVA
I AUTOPUTEVA
LICENCIIRANI IZVOĐAČ**

Trg Oslobođenja 12
22400 Ruma
tel 022/474100
fax 022/473470
office@sremput.co.rs
www.sremput.co.rs



uskih grla u kanalima nabavke, odnosno smanjenja proizvodnje. Uprkos tome, Mercedes je u prvih devet meseci ove godine zabeležio rast prodaje od dva odsto, na 1.529.800 komada, prenosi Seebiz.

BMW, lokalni konkurent iz Minhena, značajno je povećao prodaju i učvrstio vodeću poziciju u svetu proizvođača automobila iz premium segmenta. Od početka jula do kraja septembra, BMW je kupcima isporučio 622.000 jedinica, gotovo šest odsto više nego prošle godine.

Od januara do septembra BMW je povećao prodaju za pet odsto na 1,83 miliona vozila. BMW se takođe suočio sa kašnjenjima u isporuci delova, ali je imao manje problema sa tempom proizvodnje. Generatori rasta bili su najskuplji modeli više klase i e-automobili.

KINA ŠTEDI MILIJARDE DOLARA NA UVOZU NAFTE

Kina je ove godine ostvarila uštedu skoro 10 milijardi dolara rekordnom kupovinom nafte iz zemalja pod zapadnim sankcijama, pokazuju proračuni zasnovani na podacima trgovaca i špedicija.

Nenamerna posledica sankcija koje su SAD i druge zapadne zemlje uvele Rusiji, Iranu i Venecueli bilo je smanjenje troškova uvoza nafte za rafinerije u Kini. Kina, koja je najveći ekonomski rival SAD, često kritikuje takve „jednostrane“ mere, prenosi Reuters.

Analiza kineske uštede na kupovini nafte iz tri sankcionisane zemlje, koju je izvršila britanska novinska agencija, upoređuje ono što bi kineski uvoznici platili za naftu kupovinom od nesankcionisanih proizvođača.

Uvoz po nižim cenama dobro je došao, jer je povećao protok i marže za drugog najvećeg svetskog potrošača nafte i njegove rafinerije, posebno za male nezavisne operatere i omogućio unosan izvoz državnih rafinerija dizela i benzina.

Kineske kupovine takođe su spas za Moskvu, Teheran i Karakas, čije su ekonomije smanjene zbog zapadnih sankcija i pada investicija. Kina je uvezla rekordnih 2,76 miliona barela sirove nafte dnevno pomorskim putem iz Irana, Rusije i Venecuele u prvih devet meseci 2023. godine, prema podacima kompanija za monitoring brodskog transporta Vortexa i Kpler.

Prema analizi, ove tri zemlje činile su oko četvrtinu kineskog uvoza nafte od januara do septembra ove godine, u odnosu na oko 21 odsto u 2022. godini i 12 odsto u 2020. Iako su uštede samo deo kineskih troškova za uvoz nafte, one su važne za nezavisne rafinerije, koje su „oportunistički kupci i aktivno traže povoljnije ponude“, ocenjuju analitičari.

AMAZON LANSIRAO SVOJE PRVE SATELITE

Amazon već neko vreme radi na projektu Kuiper, svojoj inicijativi za internet satelite ili na sazvežđu za koje osnivač kompanije Džef Bezos želi da se takmiči sa Starlinkom Ilona Maska.

Zahvaljujući raketi Atlas V koju je obezbedila kompanija United Launch Alliance, Amazonov partner na ovom projektu, prva dva prototipa satelita bila su u niskoj Zemljinoj orbiti, piše Seebiz.

Ova misija, nazvana Protoflight, trebalo bi da posluži kao test svih sistema i opreme za Amazon, da vidi kako će buduća satelitska mreža funkcionisati na zemlji i u svemiru i da li će moći da pruži brzi širokopojasni servis koji će biti dostupan korisnicima u udaljenim sredinama gde ne postoji zemaljska infrastruktura i nema pokrivenosti signalom za pružanje internet usluga na klasičan način.

Planirano je da nakon sprovođenja svih testova Amazon deorbitira oba satelite, koji bi trebalo da bezbedno izgore u atmosferi.

Amazon zatim planira da rasporedi više od 3.200 satelita u Zemljinu orbitu u

narednih šest godina nakon što je dobio odobrenje FCC-a (Federalne komisije za komunikacije), a lansiranje prvih komercijalnih satelita trebalo bi da počne u prvoj polovini 2024. godine.

DOBITNICA NOBELOVE NAGRADE ZA EKONOMIJU KLAUDIJA GOLDIN

Klaudija Goldin dobitnica je Nobelove nagrade za ekonomiju za istraživanje položaja žena na tržištu rada. Goldin će dobiti nagradu od 11 miliona kruna (milion američkih dolara), saopštila je Kraljevska švedska akademija nauka u Stokholmu. Rođena 1946. godine u Njujorku, Goldin je profesorka na Univerzitetu Harvard.

Prošlogodišnji laureati nagrade u oblasti ekonomije bili su Ben Bernanke, Daglas Dajmond i Filip H. Dibvig za istraživanje banaka i finansijskih kriza.

Goldin je treća žena koja je dobila Nobelovu nagradu za ekonomiju, nakon Elinor Ostrom 2009. i Ester Duflo 2019. godine. Istoričarka ekonomije i ekspertkinja za ekonomiju rada, Goldin u svojim istraživanjima pokriva širok raspon tema, uključujući žensku radnu snagu, rodni jaz u zaradi, nejednakost prihoda, tehnološke promene, obrazovanje i imigraciju.

Većina njenih istraživanja tumači sadašnjost kroz sagledavanje prošlosti i istražuje poreklo aktuelnih pitanja koja izazivaju zabrinutost, piše u njenoj biografiji na službenoj stranici Univerziteta Harvard. Njena poslednja knjiga je Career & Family: Women's Century-Long Journey toward Equity (Princeton University Press, 2021.).

Klaudija Goldin



FOTO: YT PRINTSCREEN VIA STANFORD



BGDiplomat



luxury cars

Limo Service Rent a Car

REZERVISI VOŽNJU DANAS

069/666 040

bgdiplomatlimo.net

Save Maškovića 3
11010 Beograd, Voždovac



011 397 47 23
011 24 64 059 011 24 62 241
b.sunkic@dinara.rs www.dinara.rs

*DINARA AD postoji od 1952.godine zahvaljujući
kombinaciji znanja i posvećenosti kompaniji.*



PRODAJA SOLI AUSTRIJSKOG PROIZVOĐAČA SALINEN
SPOLJNA I UNUTRAŠNJA TRGOVINA
ZASTUPANJE INOSTRANIH FIRMI

PORESKE OBAVEZE U OKTOBRU

PRED POČETAK SVAKOG MESECA PORESKA UPRAVA OBJAVLJUJE KALENDAR SA SPISKOM OBAVEZA I ROKOVIMA ZA IZMIRIVANJE ISTIH. OVO SU OBAVEZE KOJE DOSPEVAJU NA NAPLATU U OKTOBRU:

2. oktobar

Plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za neisplaćene zarade za avgust 2023. godine

5. oktobar

Dostavljanje obaveštenja o zaključenim ugovorima po osnovu estradnih programa u prethodnom mesecu. Obaveštenje se dostavlja na Obrascu OZU – Obaveštenje o zaključenim ugovorima o izvođenju estradnog programa zabavne i narodne muzike i drugih zabavnih programa

Dostavljanje izveštaja o izvršenju obaveze zapošljavanja osoba sa invaliditetom za prethodni mesec i uplata sredstava.

Izveštaj se dostavlja na Obrascu IOSI - Izveštaj o izvršenju obaveze zapošljavanja osoba sa invaliditetom

10. oktobar

Podnošenje poreske prijave i plaćanje poreza na premije neživotnih osiguranja za prethodni mesec. Prijava se podnosi na Obrascu PP-PPNO - Poreska prijava

poreza na premije neživotnih osiguranja

Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV-a za prethodni mesec od strane poreskog dužnika iz člana 10. Zakona o PDV-u.

Prijava se podnosi na Obrascu PPPDV - Poreska prijava za porez na dodatu vrednost

16. oktobar

Plaćanje akontacije poreza na prihode od samostalne delatnosti za prethodni mesec

Plaćanje poreza na prihod od pružanja ugostiteljskih usluga za III kvartal 2023. godine

Plaćanje akontacije doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za prethodni mesec

Plaćanje doprinosa za sveštenike i verske službenike, za domaće državljane zaposlene u inostranstvu i za inostrane penzionere za prethodni mesec

Podnošenje poreske prijave i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva za prethodni mesec. Prijava se podnosi na Obrascu PP OD-O - Poreska prijava



o obračunatim doprinosima za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva

Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV-a za prethodni mesec. Prijava se podnosi na Obrascu PPPDV - Poreska prijava za porez na dodatu vrednost

Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za septembar mesec ako je u septembru mesecu ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvo

Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV za treće tromesečje 2023. godine. Prijava se podnosi na Obrascu PP PDV - Poreska prijava za porez na dodatu vrednost

Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za treće tromesečje ako je obveznik u trećem tromesečju ispunio jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV-a koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvo

Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za prethodni mesec

Plaćanje obračunate akcize za period od 16. do kraja prethodnog meseca

Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za prethodni mesec, na Obrascu PP OA

Podnošenje prijave o obračunu akcize na električnu energiju za krajnju potrošnju za prethodni mesec na Obrascu PP OAEL i plaćanje akcize

30. oktobar

Podnošenje poreske prijave i plaćanje obaveze za prihode od ugovorene naknade od autorskih i srodnih prava i ugovorne naknade za izvršen rad na koje se porez plaća samooporezivanjem za treći kvartal 2023. godine

31. oktobar

Podnošenje zahteva za paušalno oporezivanje za 2024. godinu

Plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za neisplaćene zarade za septembar 2023. godine

Plaćanje obračunate akcize za period od 1. do 15. dana u mesecu.

KAKVA JE PERSPEKTIVA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA U SRBIJI

INVESTITORI OPREZNI, ALI PLANIRAJU NOVA ULAGANJA

TOKOM 2022. GODINE ZABELEŽEN JE NOVI REKORDAN PRILIV STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA U SRBIJI OD 4,4 MILIJARDE EVRA, ŠTO JE ZA 14,1 ODS TO VIŠE U ODNOSU NA PRETHODNU REKORDNU 2021. GODINU. POZITIVNI TREND OVI SU NASTAVLJENI I U 2023. GODINI I PREMA PRELIMINARNIM PODACIMA ZA PRVIH OSAM MESECI PRILIV SDI JE IZNOSIO 2.753 MILIONA EVRA, ŠTO PREDSTAVLJA POVEĆANJE OD 3,4 ODS TO U ODNOSU NA ISTI PERIOD PRETHODNE GODINE. UPRKOS SLOŽENIM GEOPOLITIČKIM OKOLNOSTIMA I GLOBALNOJ EKONOMSKOJ SITUACIJI, U KOJOJ SE NAJVEĆE PRIVREDE BORE DA ODRŽE KAKAV-TAKAV RAST, A CENTRALNE BANKE DA SUZBIJU PODIVLJALU INFLACIJU, STRANI ULAGAČI OPTIMISTIČKI NAJAVLJUJU NASTAVAK POSLOVANJA U SRBIJI





FOTO: FREPIK



Republika Srbija je u prethodnim godinama beležila kontinuirani rast priliva stranih direktnih investicija. Ovaj trend rasta je privremeno bio usporen tokom 2020. godine kao posledica prvog šoka od pojave pandemije korona virusa, ali je već tokom 2021. priliv SDI zabeležio rekordan iznos u tom momentu od 3,9 milijarde evra.

Prema podacima Narodne banke Srbije, tokom 2022. godine zabeležen je novi rekordan priliv stranih direktnih investicija (SDI) od 4,4 milijarde evra, što je za 14,1 odsto više u odnosu na prethodnu rekordnu 2021. godinu.

Pozitivni trendovi su nastavljani i u 2023. godini i prema preliminarim podacima za osam meseci 2023. priliv SDI je iznosio 2.753 miliona evra, što predstavlja povećanje od 3,4 odsto u odnosu na isti period prethodne godine. Tako je samo u periodu od 2020. godine priliv dostigao nivo od 14,1 milijarde evra i pored toga što je prethodne tri godine obeležilo izuzetno turbulentno međunarodno okruženje, navode iz centralne banke.

Prema poslednjim javno raspoloživim podacima u trenutku pisanja ovog teksta, koji se odnose na prilive tokom prvog tromesečja 2023. godine, najveći priliv stranih direktnih investicija u Srbiju zabeležen je iz Holandije, Kine, Velike Britanije, Austrije i sa Kipra. Ipak, učešće investicija prema zemlji porekla treba posmatrati u dužem vremenskom periodu, pošto se često dešava da tekući projekti opredele učešće neke zemlje u pojedinačnoj godini.

Takođe, treba imati u vidu i da se zemlje sa značajnim poreskim olakšicama za osnivanje preduzeća, poput Holandije i Kipra, tradicionalno pojavljuju kao zemlje iz kojih dolaze značajni prilivi SDI, iako se sedišta matičnih kompanija mogu nalaziti u drugim zemljama.

Uz održanje geografske diversifikacije, strane direktne investicije u Srbiju su ostale i projektno diversifikovane. I dalje je najveći deo investicija usmeren u razmenljive sektore (65,7 odsto), pre svega prerađivačku industriju (36,6 odsto) i u stručne i tehničke delatnosti (11,9 procenata).

- Ističemo da je od izuzetnog značaja da se što veći deo SDI usmerava u raz-

menljive sektore, jer se na ovaj način obezbeđuje očuvanje postojećih i otvaranje novih radnih mesta, ali i povećanje izvoznih kapaciteta. Od 2018. do 2022. godine priliv SDI u prerađivačku industriju iznosio je 5,9 milijardi evra – navode iz Narodne banke Srbije, uz izraženo očekivanje da će se nivo stranih direktnih investicija u Srbiji u 2023. godini kretati blizu prošlogodišnjeg nivoa.

Ekonomista Milan R. Kovačević smatra da će vrednost stranih direktnih ulaganja u ovoj godini verovatno premašiti iznos iz prethodne jer, prema njegovim rečima, ima krupnih investicija, a statistika računa i uvezenu opremu. On u razgovoru za Biznis.rs ocenjuje da je stranim investitorima još uvek veoma važna cena radne snage u Srbiji, ali postoji i drugi aspekt, poput strateškog odlučivanja kompanija, lokacije, infrastrukture...

- Dosta toga će zavisići od dešavanja kod nas, jer privatni ulagači razmišljaju kakve su perspektive u jednoj zemlji – i sigurnosne i ekonomske. Mislim da ih

tu manje brinu eventualni izbori krajem ove ili početkom sledeće godine, a više situacija na širem planu i da li će se, možda, pojačati spoljni pritisci na zemlju ili doći do uvođenja nekih sankcija, dakle geopolitika. Ipak, na kraju je presudna isplativost ulaganja – ističe naš sagovornik.

Kovačević smatra da nismo u velikoj meri iskoristili šansu za privlačenje novih investitora nakon problema u lancima snabdevanja prethodnih nekoliko godina i najavljene selidbe velikih kompanija iz Azije. Čak smo u poslednje vreme imali dosta ulaganja u ekološki osetljive projekte, poput rudarstva, prerade metala, proizvodnje baterija...

- Velike kompanije su prilikom planiranja svog poslovanja i novih ulaganja veoma osetljive na to šta će se dešavati sa ugljenikom i ekologijom. Razmišljaju o tome kako će se ubuduće snabdevati energijom, kakav je kvalitet vazduha i da li poslati ljude u grad koji je u samom vrhu po zagađenosti – navodi Milan Kovačević.

Strane direktne investicije u Srbiji

Preliminarni podaci

ZEMLJA	2018-2022	ZEMLJA	PRVO TROMESEČJE 2023.
Kina	3593,00	Holandija	354,50
Holandija	2499,60	Kina	112,00
Nemačka	1647,60	Velika Britanija	68,60
Švajcarska	1255,70	Austrija	63,50
Ruska Federacija	1255,00	Kipar	62,50
Austrija	1073,60	Ruska Federacija	49,30
Velika Britanija	827,20	Japan	37,00
Slovenija	820,70	Luksemburg	31,40
Mađarska	799,30	Slovenija	24,80
SAD	568,20	Mađarska	14,50
Francuska	393,90	Crna Gora	13,20
Japan	378,50	Češka Republika	11,40
Italija	369,00	Hrvatska	11,10
Ujedinjeni Arapski Emirati	348,10	Italija	10,70
Kipar	304,30	Bugarska	9,90
Luksemburg	293,20	Švedska	9,60
Turska	263,90	Irska	9,30
Bosna i Hercegovina	226,60	Poljska	8,50
Češka Republika	200,00	Grčka	7,30
Hrvatska	191,40	Kanada	6,40

*miliona evra

Izvor: NBS

Napomena: Holandija i Kipar se često nalaze među najvećim ulagačima kod mnogih zemalja, između ostalog i zbog činjenice da pojedini strani investitori zbog poreskih olakšica svoja ulaganja realizuju iz podružnica u Holandiji, odnosno sa Kipra, iako je sedišta matične kompanije u drugoj zemlji.

Nastavak investicionih ciklusa i u 2024.

Srbija je prošle godine privukla 4,4 milijarde evra stranih direktnih investicija (SDI), što je 63 odsto ukupnih SDI na Zapadnom Balkanu. Naše sagovornike pitali smo kako ocenjuju trenutni nivo ulaganja stranih kompanija u Srbiji i kakve su im procene – koliko će se ovogodišnje investicije razlikovati od 2022. godine?

Ivan Rakić, član Upravnog odbora Saveta stranih investitora (FIC) i rukovodeći partner revizorsko-konsultantske kompanije EY za Srbiju, Crnu Goru i Bosnu i Hercegovinu, smatra da je rezultat koji je Republika Srbija ostvarila u stranim direktnim investicijama u 2022. godini „zaista impresivan i za svaku pohvalu“.

- Takođe, ono što smo primetili kod članica Saveta stranih investitora je da su ušle u nove investicione cikluse iako već neko vreme posluju na tržištu Republike Srbije. Dodatno, ove rezultate potvrđuje i nezavisna godišnja studija revizorsko-konsultantske kompanije EY „European Attractiveness Survey“. Kada govorimo o SDI u 2023. godini, za očekivati su određena usporavanja u kontekstu daljeg investicionog ulaganja, koja se mogu odraziti na dva polja. Jedno je blago odlaganje već odobrenih investicija koji će imati određeni negativan uticaj, a drugo je usporavanje opšte privredne aktivnosti imajući u vidu trenutnu geopolitičku situaciju u svetu – ocenjuje Rakić u razgovoru za Biznis.rs i dodaje da je opšte očekivanje da će u 2023. godini Srbija barem po pitanju procenta privlačenja ukupnih SDI na Zapadnom Balkanu zadržati nesumnjivo leadersko mesto.

Sanja Ivanić, generalna direktorka Francusko-srpske privredne komore (CCIFS), kaže za Biznis.rs da upravo podatak da je Srbija privukla 63 odsto ukupnih stranih direktnih investicija na Zapadnom Balkanu ide ruku pod ruku sa činjenicom da je Srbija glavna zemlja na Balkanu i za francuske investicije i da se čak 70 odsto francuskih ulaganja u Zapadni Balkan nalazi u Srbiji.

- Ovi podaci neminovno potvrđuju zainteresovanost stranih kompanija da pokrenu poslovanje u Srbiji i taj trend treba negovati i u budućnosti. SDI su važne za svaku zemlju, posebno za tržišta u razvoju kakvo je naše, jer doprinose integraciji manjih ekonomija u globalnu



i donose nove tehnologije, što povećava konkurentnost same zemlje i nadasve povećava stopu zaposlenosti i podiže standard građana – ocenjuje Ivanić.

Sa druge strane, kako naglašava, činjenica je da usled trenutne geopolitičke situacije, energetske svetske krize, kao i inflacije koja je pogodila i našu zemlju, postoji doza neizvesnosti u pogledu budućeg poslovanja.

- Prisutna je rezerva kod svih kompanija. Međutim i pored nezavidne situacije na tržištu zadržavamo pozitivan stav i smatramo da će se nivo ulaganja stranih kompanija nastaviti i u ovoj godini, bar sudeći po broju upita koje dobijamo od francuskih kompanija, a koji iz godine u godinu raste. Tokom nedavne posete francuskog ministra za spoljnu trgovinu, potpisana su tri sporazuma koji potvrđuju interes francuskih kompanija za naše tržište – podseća Sanja Ivanić.

Oliver Lepori, izvršni direktor Japanske poslovne alijanse u Srbiji, podseća u razgovoru za Biznis.rs da je u prvih sedam meseci 2023. godine priliv stranih direktnih investicija dostigao 2,5 milijardi evra, što je povećanje od oko 20 odsto u poređenju sa istim periodom prethodne godine. Ove brojke ocenjuje kao više nego odlične rezultate.

- Verujemo da će se ovaj pozitivan trend nastaviti do kraja godine i da će ukupan iznos biti makar na istom nivou kao i prošle godine, čemu svakako doprinose i investicije iz Japana – ističe naš sagovornik uz napomenu da su direktne investicije iz Japana u Srbiju dostigle ukupno 200 miliona evra, od čega je više od polovine realizovano u protekle dve godine.

Od najavljenih projekata se već očekuju i znatno veći iznosi, a izvesno je da će interesovanje japanskih kompanija za tržište Srbije rasti, ocenjuje Oliver Lepori, imajući u vidu iskustva japanskih investitora i opšte uslove poslovanja u globalnim i regionalnim okvirima. Kaže da pritom treba imati u vidu i da statistički posmatrano značajan priliv investicija japanskih kompanija dolazi iz njihovih evropskih sedišta, tako da je on realno uvek veći od onoga što vidimo iz zvaničnih statistika.

- Faktori koji utiču na privlačenje japanskih investitora su svakako atraktivna geografska pozicija koja omogućava ulazak na evropsko tržište, te povezivanje i unapređenje saradnje sa brojnim novim i značajnim postojećim klijentima. Tu je povoljan logistički položaj zbog razvijene infrastrukture puteva i ostalih gradova u Srbiji i Evropi, usmerenost ka razvoju visoke tehnologije, zdravstvenog sistema i veštačke inteligencije na nacionalnom nivou, stručan kadar, kao i podrška države stranim investicijama – zaključuje izvršni direktor japanske poslovne asocijacije.

Najviše stranih ulaganja u visoku tehnologiju i inovacije

Stranim ulagačima u Srbiji interesantne su različite privredne grane, a statistika pokazuje da je na vrhu liste podrška visokotehnološkim industrijama i inovacijama. Ivan Rakić, član Upravnog odbora Saveta stranih investitora (FIC), kaže da je to pomno praćeno podrškom za mala i srednja preduzeća, sa posebnim fokusom na napredne tehnologije.



- Širom Evrope potreban je zajednički fokus na izgradnju zaista konkurentnog okruženja usmerenog na digitalnu transformaciju, pomoć preduzećima koja stvaraju vrednost, pružanje suštinskih veština i podršku stabilnom posredskom i regulatornom okruženju povoljnom za poslovanje, navodi se u EY istraživanju o atraktivnosti evropskog tržišta, objavljenom u maju 2023. godine. Statistika ulaganja ne izdvaja određenu industriju kao najprivlačniju, ali ono što možemo da primetimo su dva specifična trenda ulaganja: jedan je da je najveći deo investicija usmeren u nove proizvodnje ili u proširenje postojećih proizvodnih kapaciteta koji su primarno izvozno orijentisani. Drugi trend koji je primetan u poslednjih nekoliko godina, na koji smatram da treba da budemo ponosni kao zemlja, je podrška od strane države da se promovišu investicije koje u sebi imaju visoki stepen sofisticiranosti poslovanja, odnosno da se pospešuju R&D investicije, kao što je na primer nemački Continental, kao i MTU – ističe Rakić.

Baš kao i prethodnih godina, više od polovine priliva SDI usmereno je u razmenljive sektore, a najviše u prerađivačku industriju, koja je ključni izvozni sektor srpske privrede. Rukovodeći partner EY naglašava da NBS očekuje da će izvoz prerađivačke industrije u 2022. godini premašiti nivo od 23 milijarde evra, što je za oko četiri milijarde evra više od izvoza prerađivačke industrije u 2021. godini.

- Treba istaći da je izuzetno pozitivna stavka činjenica da je struktura direktnih stranih investicija orijentisana na izvoz, što poboljšava trgovinski balans Republike Srbije – napominje naš sagovornik.

Generalna direktorka Francusko-srpske privredne komore (CCIFS) Sanja Ivanić kaže da su francuska preduzeća u Srbiji najzastupljenija upravo u onim sektorima gde je francuska ekspertiza prepoznata širom sveta. Tu, pre svega, ističe sektor automobilske industrije, uz prisustvo kompanije Tigar Tyres (Michelin grupa, peti izvoznik u zemlji), kao i drugih važnih igrača u sektoru proizvodnje auto-delova (Hutchinson, Novares, Mecafor, Le Belier...).

- Takođe, podjednako su značajni i sektor infrastrukture i sektor energeti-

FOTO: FREPIK



Sanja Ivanić

TRGOVINSKA RAZMENA SRBIJE I FRANCUSKE UTROSTRUČENA OD 2010. GODINE

Trgovinska razmena Francuske i Srbije neprekidno raste i od 2010. godine ona se utrostručila, da bi u 2022. godini dostigla 1,6 milijardi evra. Rast samo u odnosu na prethodnu godinu bio je skoro za trećinu – 29 odsto.

- U poređenju sa zemljama Zapadnog Balkana Srbija beleži najbolje rezultate jer je čak 70 odsto francuskih investicija upravo na teritoriji naše zemlje. Od potpisivanja Sporazuma o stabilnosti i pridruživanju Evropskoj uniji, raste broj francuskih preduzeća u Srbiji, kao i broj upita koji stiže na adresu naše Komore od strane preduzeća koja se interesuju za pokretanje poslovanja u Srbiji. Takođe, ukoliko uzmemo u obzir angažovanje francuskih preduzeća na kapitalnim infrastrukturnim projektima u Srbiji (aerodrom Beograd, tretman otpada u Vinči i beogradski metro), optimisti smo kada je u pitanju obim i porast bilateralne trgovinske razmene i nadamo se skorom prelasku brojke od dve milijarde evra ukupne trgovinske razmene. Ovi veliki projekti su značajno doprineli imidžu naše zemlje u Francuskoj i ukazali na potencijal našeg tržišta i drugim preduzećima, koja do tada nisu razmatrala Srbiju – naglašava generalna direktorka Francusko-srpske privredne komore Sanja Ivanić.

ke, što potvrđuju veliki projekti koje u Srbiji obavljaju francuska preduzeća u saradnji sa gradom Beogradom – Beogradski aerodrom (Vinci airports), Centar za tretman otpada u Vinči (Veolia), metro u Beogradu (Alstom, RATP), kao i projekti u sektoru energetike (Schneider Electric) – dodaje Ivanić.

Strani investitori zadovoljni uslovima poslovanja, potrebne dodatne reforme

Kada se pogleda evidentan trend rasta stranih direktnih investicija u Republici Srbiji, kako u pogledu apsolutnih iznosa, tako i u procentu privlačenja investicija na Zapadnom Balkanu, nesumnjivi zaključak je da investitori pozitivno ocenjuju uslove poslovanja u našoj zemlji.

- FIC kao poslovno udruženje koje se bavi promocijom poboljšanja uslova poslovanja, daje svoj aktivni doprinos daljem poboljšanju poslovne klime i svake godine objavljujemo novo izdanje: „Bela knjiga – predlozi za poboljšanje poslovnog okruženja u Srbiji“ koja sadrži set konkretnih saveta i predloga državnim organima za dalje poboljšanje opšte poslovne klime u Republici Srbiji. Na osnovu povratnih informacija koje dobijamo od naših članica razumemo da je potrebno dodatno raditi na daljem usklađivanju propisa sa propisima EU, jer najveći broj investicija i najveći trgovinski partner u Republici Srbiji i dalje predstavlja tržište Evropske Unije. Pored samog usklađivanja propisa, možemo samo da ohrabrimo i nastavak ulaganja u infrastrukturu u cilju boljeg povezivanja Republike Srbije sa regionom i u širem smislu sa Evropskom unijom – navodi Ivan Rakić.

I francuski investitori među najvažnijim prednostima ulaganja u Srbiji izdvajaju kvalifikovanu radnu snagu, kompetitivne troškove poslovanja, spremnost države da različitim subvencijama pomogne stranim investitorima...

- S druge strane, problemi koji su karakteristični za privredu u tranziciji otežavaju neke procese u poslovanju, utiču na reaktivnost preduzeća i komplikuju dugoročno planiranje. Nije novost da svako preduzeće traži da posluje u stabilnim zakonskim okvirima, što omogućuje predvidivost poslovanja, dugo-

DVE TREĆINE KOMANIJA PLANIRA NASTAVAK ULAGANJA

Ivan Rakić podseća da je Srbija u proteklih nekoliko godina imala konstantan rast stranih direktnih investicija, kako u apsolutnom iznosu, tako i kao procenat SDI na teritoriji Zapadnog Balkana.

- Ono što možemo reći je i da je u prethodno pomenutoj globalnoj studiji kompanije EY čak 67 odsto preduzeća naglasilo da ima planove za uspostavljanje i proširenje poslovanja u Evropi i na Zapadnom Balkanu u narednih godinu dana, tako da očekujemo nastavak ulaganja u vidu SDI. Generalni trend usporavanja privrednih aktivnosti i privrednog rasta, a u nekim razvijenim zemljama čak i recesije, definitivno će imati određeni negativan uticaj na visinu stranih direktnih ulaganja u Srbiji. Upravo zbog toga što primarno ključne direktne strane investicije u našu zemlju dolaze iz Evropske unije, što je trend poslednjih godina – zaključuje Rakić.



Ivan Rakić



ročno planiranje i razvoj. Ovi problemi nisu nepremostivi i činjenica da je Srbija kandidat za članstvo u EU već garantuje određenu usklađenost sa evropskim propisima i procedurama. Potrebno je još aktivnije raditi na reformama jer njihovi pozitivni efekti su vrlo brzo vidljivi, na primer progres u proceduri dobijanja građevinskih dozvola je značajno doprineo atraktivnosti Srbije – naglašava generalna direktorka Francusko-srpske privredne komore Sanja Ivanić.

I japanski privrednici smatraju da se uslovi poslovanja u Srbiji unapređuju iz godine u godinu. Međutim, uvek postoji mogućnost dodatnog unapređenja.

- Kada su japanske kompanije u pitanju, nemamo posebnih oblasti koje bismo izdvojili u odnosu na preduzeća iz bilo koje druge države, pa i srpske firme. Ipak, kada su japanske kompanije u pitanju, iako već imaju veoma značajan uticaj na promenu pre svega poslovne kulture i filozofije poslovanja u Srbiji, moramo shvatiti da one dolaze sa geografski jako udaljenog tržišta, tako da se trenutno zalažemo za uvođenje instrumenata koji bi pružili dodatnu zaštitu našim investitorima, a time ujedno učinile i srpsko tržište još interesantnijim za ulaganja, posebno u neke strateške sektore – objašnjava Oliver Lepori.

Optimistične najave za 2024. godinu

Poslednji kvartal je najčešće vreme kada kompanije pripremaju budžete za sledeću godinu. Većina naših sagovornika je optimistična i tvrdi da se strani investitori, odnosno članovi njihovih poslovnih udruženja, pripremaju za dalja ulaganja u toku 2024. godine, u vidu gradnje novih ili jačanja, odnosno proširenja, postojećih kapaciteta.

- U razgovorima sa članicama Saveta stranih investitora možemo da potvrdimo da skoro sve države i dalje čvrsto veruju u potencijal tržišta Republike Srbije i da svi imaju planove za dalje proširenje svojih poslovnih aktivnosti ili nastavak investicionih ciklusa, a naročito je značajno povećanje proizvodnih kapaciteta – ističe Ivan Rakić, uz napomenu da je i kompanija EY za narednu godinu nastavila investicioni plan, ali s obzirom na to da pripada servisnoj industriji njihove investicije su primarno u ljude. Ponosan je na činjenicu što su u protekloj godini



Oliver Lepori

FOTO: PRIVATNA ARHIVA

JAPANCI NAJVIŠE ZAINTERESOVANI ZA ZELENE TEHNOLOGIJE, INOVACIJE I ENERGETIKU

Na osnovu upita koji skoro svakodnevno stižu od strane japanskih kompanija, Oliver Lepori kaže da postoji veliko interesovanje pre svega za izvoz zelenih tehnologija, inovativnu infrastrukturu i energetiku.

- Kada je Japan u pitanju, svakako treba napomenuti i socijalne usluge, razvoj zdravstvenog sektora, digitalizaciju, projekte namenjene životnoj sredini – na primer, odsumporavanje u TENT A, projekat JPP BCE u oblasti upravljanja otpadom u Beogradu u Vinči, i druge brojne projekte u oblasti pravedne zelene tranzicije srpske privrede – navodi izvršni direktor Japanske poslovne alijanse u Srbiji.

povećali broj zaposlenih za dodatnih 15 odsto.

Sanja Ivanić navodi podatak da u Srbiji posluje više od 130 francuskih kompanija koje zapošljavaju preko 13.000 ljudi. Članice CCIFS, među kojima su ne samo francuske kompanije, već i druge lokalne i internacionalne firme koje posluju u Srbiji, generalno su zadovoljne poslovnim klimom u Srbiji, uspešno obavljaju svoje aktivnosti, a mnoge među njima su i proširile svoje proizvodne kapacitete.

- Francuske kompanije u Srbiji deo su globalnog tržišta koje pokazuje određene znakove ekonomskog napretka. Međutim, kumulativni efekat više kriza se

i dalje jako odražava na poslovanje. Inflacija je dosegla višedecenijske maksimume i ugrožava finansijsku stabilnost na globalnom nivou. Energetska situacija je svakako jedan od najvećih izazova pred kojima se nalazi privreda u Srbiji, a ne treba zaboraviti ni geopolitičke izazove. Sve to utiče na veliku opreznost kompanija u planiranju budžeta za 2024. godinu. Ipak, kako sam već spomenula, i pored nezavidne situacije na tržištu zadržavamo pozitivan stav i smatramo da će se nivo ulaganja kompanija nastaviti i u narednoj godini – zaključuje naša sagovornica.

I članice Japanske poslovne alijanse u Srbiji vrlo su optimistične kada je u pitanju predstojeća godina. Skoro sve kompanije planiraju unapređenje i proširenje poslovanja, kao i brojne projekte kojima će unaprediti ne samo svoje rezultate, već i svoje zaposlene i zajednice u kojima posluju, pa time i bilateralne odnose Japana i Srbije.

- Naročito se radujemo jer će 2024. godina biti u znaku priprema za Expo 2025 u Osaki u Japanu, na kom će se i srpske kompanije predstaviti na japanskom tržištu. Ubrzano se pripremamo da im pružimo adekvatnu i svestranu podršku u tome, i verujemo da će se ekonomska saradnja između naše dve zemlje u budućem periodu ubrzano razvijati i u pravcu plasmana naših proizvoda na japansko tržište. Ovo je za nas posebno značajno jer istovremeno već radimo na pripremama za učešće brojnih japanskih kompanija na Expo 2027 u Beogradu – najavljuje Oliver Lepori, izvršni direktor Japanske poslovne alijanse u Srbiji.

MARKO ANDREJIĆ



**RECIKLAŽA METALOG I
NEMETALNOG OTPADA**

Gajeva 75 24000 Subotica
064/3075494
angelinabertovic@yahoo.com
www.ecofenix.rs



EMZ VINETA

veleprodaja auto delova

Strahinića Bana 8/25, 18000 Niš 018242467 062278453 0691164232 zora.kostovski@gmail.com



3M Vlasinsko jezero PANSIONI

Vlasina Rid, Jončina Mahala
+381 (0)62 278 453
kostovski@medianis.net
www.vlasina-3m.rs



ZEMLJE BRIKS-A OKUPILA ZAJEDNIČKA SUDBINA

FORMIRANJE ZAJEDNIČKE VALUTE, TO JEST MONETARNE UNIJE, DUGOTRAJAN JE, OZBILJAN I MUKOTRPAN POSAO, SA NEIZVESNIM REZULTATIMA. KO NE VERUJE, NEKA PITA EVROPLJANE. A NEKA VALUTA STIČE STATUS TRANSAKCIONOG I INVESTICIONOG SREDSTVA U ZAVISNOSTI OD TOGA KOLIKO POSLOVNI SVET IMA POVERENJA U NJU, NAROČITO U POGLEDU TOGA KOLIKO JE SE LAKO, AKO ZATREBA, MOGU OSLOBODITI. AMERIČKI DOLAR JE SVAKO SPREMAN DA PRIMI, PA JE ZATO DOLAR REZERVNA SVETSKA VALUTA. I MNOGO ĆE VODE PROTEĆI DOK MU SE NE POJAVI KONKURENT, BEZ OBZIRA NA TO KOLIKO JE ŽESTOKA RETORIKA PROTIV NJEGA

Boris Begović, doktor ekonomije i redovni profesor Pravnog fakulteta Univerziteta u Beogradu u penziji, kaže u razgovoru za Biznis.rs da je za Sjedinjene Američke Države (SAD) i Evropsku uniju prioritet obuzdavanje inflacije, zbog čega će kamatne stope centralnih banaka neko vreme ostati visoke. Kada je reč o Kini, on ocenjuje da se usporavanje tamošnjeg privrednog rasta nije dogodilo slučajno, kao i da to nije kratkoročno.

Što se tiče zapadnih sankcija prema Rusiji, naš sagovornik navodi da manje štete od njih trpi Evropa, a veće Rusija, ali da se svi prilagođavaju novim okolnostima dok, prema njegovim rečima, stvaranje nove rezervne svetske valute pod okriljem zemalja BRIKS-a (Brazil, Rusija, Indija, Kina i Južna Afrika) za sada nije izgledno.

(Razgovor sa profesorom Begovićem vođen je početkom oktobra, pre napada Hamasa na Izrael.)

Nedavno je u Južnoj Africi održan samit BRIKS-a. Kako vidite njegove političke i ekonomske domete, uticaj i posledice?

- Treba imati na umu da je BRIKS iznad svega politički forum, tako da su ključni njegovi politički dometi. A njih treba sagledati imajući u vidu da se zemlje BRIKS-a nisu okupile zbog zajedničkih ekonomskih interesa, već zbog zajedničke sudbine. One ne spadaju u visokorazvijene zemlje, ne pripadaju zapadnom svetu, i traže mesto pod svetским političkim i ekonomskim suncem, a uz to, uglavnom, veoma brzo ekonomski napreduju. BRIKS je heterogena grupacija, njegovi osnivači su veoma različite zemlje, različitih političkih i ekonomskih institucija, od demokratija do autoritarnih, čak i diktatorskih režima. Prijemom novih članica ta heterogenost samo će se uvećati, naročito imajući u vidu da je među novim članicama, koje će se pridružiti grupi 1. januara 2024. godine, samo jedna zemlja sa funkcionalnim demokratskim sistemom (Argentina), a tu je i jedna od najstrašnijih diktatura današnjice (Saudijska Arabija).

Širenje BRIKS-a bila je ključna tema ovogodišnjeg samita i osnovni spor na njemu. Kina i Rusija bile su za širenje, kako bi se u novom kinesko-američkom hladnom ratu ojačala antiamerička po-

zicija grupacije, primanjem zemalja poput Irana, dok bi Rusija, ako ne bi dobila nove saveznike, ono umanjila broj neprijateljski nastrojenih zemalja. Nasuprot tome, Brazil i Indija nisu bile blagonaklone prema širenju, jer nisu želele da zaoštravaju odnose sa SAD i zaziru od vodeće uloge Kine u BRIKS-u. Zanimljivo je da se kineski predsednik, iako prisutan, nije obratio skupu, a ruski predsednik uopšte nije došao na samit.

Što se ekonomskih tema tiče, ništa nije bilo vredno pomena, budući da se sve svelo na retoriku protiv američkog dolara kao rezervne svetske valute, uz propagandni nastup u pogledu formiranja zajedničke valute BRIKS-a. Formiranje zajedničke valute, to jest monetarne unije, dugotrajan je, ozbiljan i mukotrpan posao, sa neizvesnim rezultatima. Ko ne veruje, neka pita Evropljane. A neka valuta stiće status transakcionog i investicionog sredstva u zavisnosti od toga koliko poslovni svet ima poverenja u nju, naročito u pogledu toga koliko je se lako, ako zatreba, mogu osloboditi. Američki dolar je svako spreman da primi, pa je zato dolar rezervna svetska valuta. I mnogo će vode proteći dok mu se ne pojavi konkurent, bez obzira na to koliko je žestoka retorika protiv njega.

EKONOMSKI RAZLOZI NISU VIŠE PRESUDNI U BOGATIM ZEMLJAMA

Da li će ideološki ili ekonomski razlozi presudno uticati na buduće izbore u EU i SAD?

- Što se izbora u bogatim zemljama tiče, one su već toliko bogate da ekonomski razlozi nisu više presudni pri glasanju. Amerika je zemlja u kojoj besne ideološki ratovi, ključna su pitanja pravnog statusa abortusa, woke kulture, snažna je politička polarizacija, sa desnicom okupljenom oko populističkih ideja i Donalda Trampa. Amerika se promenila – "It is economy, stupid", slogan kojim je Bil Klinton dobio izbore, danas teško da ima tadašnju težinu. U Evropi su ključna pitanja regulisanja imigracije, odnosa prema strancima, pravnog režima nošenja burki i tome slično. U osnovi, ideološka pitanja. Na njima će se lomiti izborna koplja.

U septembru su održani mnogi sastanci centralnih banaka, uključujući američke Federalne rezerve (Fed) i Evropsku centralnu banku (ECB). Kada bi mogao da bude kraj politike podizanja kamatnih stopa?

- Američki Fed se odlučio da ne menja kamatne stope, to jest da zadrži postojeće visoke kamate (od 5,25 do 5,5 odsto),



najviše u poslednjih dvadesetak godina. U saopštenju se naglašava „budnost prema riziku inflacije“, što nagoveštava da će kamatne stope biti visoke i tokom sledeće godine. Evropska centralna banka je u septembru podigla kamate za 25 baznih poena, ali su one i dalje nešto niže od američkih (za 100 baznih poena), uz jasnu poruku da se uskoro ne može očekivati njihovo snižavanje. Očigledno je da se rizik inflacije ozbiljno prati i razmatra na obe strane Atlantika, pa će kamatne stope ostati visoke u dogledno vreme.

Kakvo je, po Vašem mišljenju, stanje i kakvi su izgledi privreda SAD i EU?

- Što se tiče izgleda američke i evropske privrede, čini mi se da je zauzdavanje inflacije prioritet. U takvim uslovima, uz eksterne šokove vezane za cene energije, sirovina i hrane, ne treba očekivati visoke stope privrednog rasta. Projekcije za američku privredu su oko dva odsto u 2023. godini i nešto ispod jednog procenta u narednoj. U Evropi (EU) mogu se očekivati stope rasta od ispod jednog procenta u ovoj i nešto iznad jedan odsto, možda čak bliže dva odsto u

sledećoj godini. Ne treba isključiti da će se privrede pojedinih evropskih zemalja naći u (kratkotrajnoj) recesiji.

Stanje ekonomije u Kini se promenilo. Imamo slučaj Evergrande, koji je bio najveća kineska kompanija za nekretnine, a sada je najveći svetski dužnik u tom sektoru. Uz to, opada globalna potražnja, a sa njom i kineski izvoz. Prognoze kineskog rasta u tekućoj godini već su snižene. Da li su problemi druge najjače ekonomije sveta samo privremeni?



- Elementarne stvari koje nas je naučila teorija privrednog rasta sada se jasno pokazuju u Kini, uz specifičnosti kineskog društva pod vođstvom njihove komunističke partije, uz kult ličnosti predsednika Si Đinpinga. Prvo je pitanje konvergencije, regularnosti da što je viši dostignuti nivo privredne razvijenosti (bogatstva), umanjuje se stopa rasta. Drugo je zamka srednjeg nivoa razvijenosti, kada privredni rast koji se dotad zasnivao na akumulaciji proizvodnih faktora treba da se zasniva na povećanju produktivnosti usled inovacija, a insti-

tucije tome nisu prilagođene, već pogoduju samo akumulaciji proizvodnih faktora. Kina je doživela nezabeleženu transformaciju iz ruralne, poljoprivredne i niskoproduktivne zemlje, u urbanu, industrijsku i visokoproduktivnu, i to povećanje efikasnosti bilo je najznačajniji izvor zapanjujućeg privrednog rasta. Međutim, ta transformacija je jednokratna, ona ne može da se ponovi. Ulaškom Kine u Svetsku trgovinsku organizaciju (STO) uvećalo se i konsolidovalo ogromno strano tržište za kineske proizvode i to ne može da se ponovi, može samo da se pogorša populističkim merama uvećanja carina, poput onih koje je uvela Trampova administracija.

Stoga usporavanje kineskog privrednog rasta nije ništa slučajno ili kratkoročno. Poslednje projekcije Blumbergove ankete 70 stručnjaka ukazuju na projekciju od 5,0 odsto za ovu i 4,5 procenta za sledeću godinu. Neposredni izvor ovog obaranja stope rasta leži u neizvesnosti usled problema koji su se javili na tržištu nekretnina. Oni su proizašli iz nedovoljne tražnje za sve većom ponudom. Reuters procenjuje da danas u Kini postoji 7,2 miliona neprotatih stanova. Razlog ove diskrepancije leži i na strani tražnje, usled slabljena migracija selo-grad i usporenog demografskog rasta, kao i na strani ponude zbog malih mogućnosti za investicije u finansijsku imovinu.

Domaće finansijsko tržište namerno je nerazvijeno i pod striktnom državnom paskom, pa ne postoji kineski Volstrit, zbog čega su velike investicije u fizičku imovinu. Očigledno, investitori koji su ulagali u nekretnine precenili su tražnju, ne mogu da prodaju ono što su izgradili, presušili su prilivi iz kojih bi se servisirale dužničke obaveze i stoga se otvaraju stečajevi, poput visokozadužene korporacije Evergrande.

Postojeća kriza na kineskom tržištu nekretnina će se svakako završiti. To, međutim, ne znači da će se stope kineskog privrednog rasta vratiti na pređašnji nivo. A pitanja vezana za budućnost Kine, pa time i njenog privrednog rasta, ostaju otvorena.

Neki ekonomisti navode da bi Peking mogao da okonča krizu Evergrande i drugih kompanija za nekretnine tako što bi namirio njihova dugovanja iz državne kase. Mislite li da je to realno?

- Naravno da bi mogao, ali pitanje je da li bi hteo. Mislim da se to neće dogoditi, jer nije u pitanju računovodstvena stvar, već je pitanje kakvu poruku bi država poslala tim činom.

Ekonomska situacija u Rusiji bolja je od očekivane, ali je došlo do naglog slabljenja rublje i poremećaja dinamike uvoza i izvoza. Uz to, troškovi rata svakako nisu mali. Kako Vama izgleda ekonomska situacija u Rusiji?

- Mislim da nije u pitanju nagli, već postojani pad vrednosti rublje, koji je započeo u novembru prošle godine, kada je jedan dolar vredeo 60 rubalja, do danas kada se vrednost rublje stabilizovala na nešto ispod 100 rubalja za jedan dolar. Psihološka granica od 100 je probijena početkom septembra. Smatram da je ta dinamika posledica dva fundamentalna kretanja, zanemarujući politike koje sprovodi tamošnja centralna banka. S jedne strane, došlo je do pada deviznih priliva, zbog smanjenja cena energenata i zbog umanjenja obima njihovog izvoza. Početak rata u Ukrajini, zapadne sankcije Rusiji i neizvesnost budućih dešavanja dovele su do drastičnog porasta cene energenata. Vremenom, međutim, stvari su se stabilizovale, a zemlje, naročito evropske, prilagodile su se i umanj-

RUSIJA JE ZEMLJA NAVIKLA NA ODRICANJA

- Kao i svaka druga privreda, i ruska se prilagođava. Posle negativne stope privrednog rasta u 2022. godini, koju su obeležile početak rata i uvođenje sankcija, u ovoj godini se očekuje stopa rasta od 1,5 odsto. No, ubrzani rast se ne može očekivati. Oni koji poseduju visok nivo ljudskog kapitala odlaze iz Rusije, i stoga ostaje otvoreno pitanje kako će Rusija da finansira troškove rata. Neka vrsta preraspodele je neophodna. Neizvesno je kako će to rusko društvo da prihvati. Rusija je zemlja navikla na odricanja. Da li u tom pogledu novija generacija drugačija, ostaje da se vidi – zaključuje profesor Begović.



le nabavke nafte i gasa iz Rusije.

U slučaju nafte, Rusija je preusmerila svoju proizvodnju ka Indiji i Kini, ali su te dve zemlje, uvidevši sa kolikim problemima sa plasmanom svoje nafte se Rusija suočava, uspele da za sebe

ostvare značajne popuste, pa time i sniženje efektivne cene ruske nafte. Od cele propagandne priče da Evropa ne može bez ruskog gasa i nafte, ništa nije ostalo. Prilagođavanje je u velikoj meri završeno. Evropa jeste platila cenu, ali je veću

cenu u vidu umanjenja deviznog priliva od izvoza energenata platila Rusija, što je umanjilo tamošnju ponudu deviza.

S druge strane, povećao se ruski uvoz, pa time i odliv deviza, budući da su pronađeni efikasni načini za zaobilazanje izvoznih sankcija. Za to je bilo potrebno vreme, posle prvog šoka koji je doveo do drastičnog umanjenja uvoza. Sada, na primer, značajno raste nemački izvoz u Kirgiziju. Nije teško naslutiti ko je krajnji kupac. A sve to je uvećalo tražnju za devizama, što je i uslovalo pad kursa rublje.

Sankcije Rusiji nisu zaustavile rat, a teško da je neko ozbiljan očekivao takav ishod. Sankcije su, međutim, poremetile međunarodnu trgovinu, načinile štetu i jednoj i drugoj strani, čime je ona strana koja ih je uvela dokazala da je verodostojna, i zajedno sa ratom koji je Putin poveo, ireverzibilno su promenile rusko društvo.

Srbija se u svemu ovome po ko zna koji put ponaša kao akrobata na žici, ne uvođi sankcije Rusiji, ali glasa protiv Rusije u međunarodnim forumima. Kao posle boljševičke revolucije, Rusi su potražili svoje mesto pod suncem u Srbiji. Procenjuje se da se dosad oko 150.000 Rusa doselilo u Srbiju, po pravilu mladi, visokoobrazovani profesionalci. Da li će Srbija to uspeti da iskoristi, pitanje je na koje nemam odgovor, ali nisam optimista.



VLADIMIR JOKANOVIĆ

SVAKA SVEMIRSKA MISIJA JE DOBRA ZA ČOVEČANSTVO

Kakav utisak su na Vas ostavile nedavne svemirske misije Rusije i Indije, koje su poslale svoje letelice na Mesec? Kako razumete njihov značaj za čovečanstvo, a kako geopolitičke motive?

- Smatram da je svaka svemirska misija dobra za čovečanstvo. Mi smo civilizacija istraživača i svaka misija proširuje naše znanje o vasioni, što je samo po sebi poželjno. Znanje je, ipak, moć. Stoga novu svemirsku trku pomno i sa zadovoljstvom posmatram. Tužna je sudbina ruske sonde Luna-25. Svemirska istraživanja uvek nose određeni rizik, ali neuspeh ovog poduhvata treba sagledati u svetlu nekih činjenica. Prvo, Sovjetski Savez je uspeo pre više od 57 godina da prvi meko spusti sondu na Mesec (Luna-9). Nekad bilo. Drugo, Luna-25 je lansirana raketom-nosačem čija su prva dva stepena praktično ista ona koja su Gagarina podigli u orbitu. Očigledno je reč o veoma pouzdanoj, ali zastareloj raketi, koja je lansirana sa novog kosmodroma Vostočni, „Skadra na Bojani“ ruskog kosmičkog programa – posle više od deset godina gradnje poseduje samo jednu operativnu lansirnu rampu. Rusija više nije u prvim redovima kosmičke trke. Šteta, trka bi bila zanimljivija.

Nasuprot tome, Indija je uspešno meko spustila sondu na području mesečevog Južnog pola i poslala snažnu poruku svetu da je tehnološka sila. Ubrzo posle toga, tu poruku je pojačala uspešnim lansiranjem sunčeve sonde. I drugi, poput Amerike, Evrope (ESA) i Kine pojačavaju tempo trke, u kojoj je sve više inovacija u pogledu pogona, upravljanja i komunikacija. Zanimljivo je da su u SAD najveće inovacije one u privatnom sektoru, glavna zvezda je Ilon Mask, dok NASA, prepuštajući inicijativu tom sektoru, pomalo kaska, reciklirajući stare ideje i postojeće tehnologije. Ipak, upravo u njenoj režiji treba uskoro ponovo očekivati ljude na Mesecu. Verujem da će kvalitet televizijskog prenosa biti bolji od onog koji sam gledao jula 1969. godine.



FINEST ACCOUNT

PREDUZEĆE ZA KNJIGOVODSTVENE USLUGE
LICENCIIRANI KNJIGOVOĐA
REVIZIJA I PORESKO SAVETOVANJE

Husinskih Rudara 2 11060 Beograd
011/2971681 065/8894304
finest.od@gmail.com

HYDROON SITE

Donjovrežinska 12 18103 Niš, Pantelej
060/6151738
hydro_on_site@yahoo.com



PROJEKTOVANJE I IZVOĐENJE

VODOVODNIH SISTEMA KANALIZACIONIH SISTEMA
OBJEKATA ZA PRERADU OTPADNIH VODA
OBJEKATA ZA PRERADU PIJAĆE VODE
MINI HIDROELEKTRANA



VISOKE STOPE RASTA PRIVREDE TEŠKO DOSTIŽNE BEZ EFIKASNE BERZE

VERUJEM DA JE SADA NEIZBEŽNO DA SVI VODEĆI AKTERI SRPSKE EKONOMIJE SHVATE VITALNU VAŽNOST RAZVOJA SNAŽNOG I ZDRAVOG TRŽIŠTA KAPITALA ZA UKUPAN EKONOMSKI PROSPERITET. EFIKASNO I FUNKCIONALNO TRŽIŠTE KAPITALA POSTAJE NEOPHODNA KOMPONENTA ZA PODRŠKU TRŽIŠNOJ PRIVREDI. SADA JE VREME DA BEOGRADSKA BERZA EVOLUIRA I PRATI EKONOMSKE PROMENE U ZEMLJI, PRUŽAJUĆI ŠIRI SPEKTAR INSTRUMENTATA I INVESTICIONIH MOGUĆNOSTI

Posmatrajući Beogradsku berzu kao organizaciju, mogu reći da sam prilično zadovoljan stanjem institucije. Beogradska berza, kao organizator tržišta koji se pridržava strogih međunarodnih i domaćih pravila i standarda berzanskog poslovanja, trenutno funkcioniše u stabilnom okruženju sa odličnom optimizacijom prilično ograničenih resursa.

No, kada se osvrnemo na Beogradsku berzu kao ključni deo tržišta kapitala i trenutno stanje na tom tržištu, moram istaći svoje uverenje da je sada pravi trenutak za značajne promene. Ovaj optimizam baziram na realnim činjenicama i čvrstoj posvećenosti Republike Srbije ka stavljanju berze u funkciju opšteg ekonomskog razvoja.

Ovakvo novi izvršni direktor Beogradske berze Ivan Leposavić ocenjuje trenutno stanje institucije na čije čelo je došao 1. septembra. Iskusni međunarodni stručnjak za finansije i investicije nasledio je dugogodišnjeg direktora Sinišu Krnetu, a u intervjuu za Biznis.rs govori o značaju snažnog i zdravog tržišta kapitala u podršci privredi, mogućnostima za oživljavanje domaće berze i sistemskim reformama, kao i o načinima za privlačenje investitora i listiranje velikih domaćih kompanija.

Kakve su mogućnosti za rast srpskog tržišta kapitala i gde vidite ulogu Belexa u ekonomskom rastu i razvoju Srbije?

- Nedavno je usvojena nacionalna Strategija razvoja tržišta kapitala za period od 2021. do 2026. godine, zajedno sa Akcionim planom, koji detaljno opisuje korake za sprovođenje ove Strategi-

je. Oba dokumenta prepoznaju ključnu ulogu snažnog i zdravog tržišta kapitala u podršci ukupnom ekonomskom rastu, stvaranju novih investicionih mogućnosti, privlačenju domaćih i stranih investicija, kao i mnoge druge ključne aspekte razvoja.

Verujem da je sada neizbežno da svi vodeći akteri srpske ekonomije shvate vitalnu važnost razvoja snažnog i zdravog tržišta kapitala za ukupan ekonomski prosperitet. Efikasno i funkcionalno tržište kapitala postaje neophodna komponenta za podršku tržišnoj privredi. Sada je vreme da Beogradska berza evoluiira i prati ekonomske promene u zemlji, pružajući širi spektar instrumenata i investicionih mogućnosti. Dosadašnji pristup, gde su kompanije često bivale listirane na berzi samo zbog zakonskih obaveza, prevaziđen je i zahteva promene, i mi na Berzi smo spremni da te promene i ponudimo. Duboko verujem da je vrlo teško imati efikasnu i uspešnu tržišnu privredu bez razvijenog tržišta kapitala i da je postizanje visokih stopa rasta privrede bez efikasne berze jednako trčanju sa vezanim nogama. Izvodljivo i moguće, ali daleko od optimalnog.

Ekonomske stručnjaci sa kojima je Biznis.rs ranije razgovarao smatraju da su za oživljavanje srpske berze potrebne sistemske reforme. Kako Vi ocenjujete šanse za privlačenje više kompanija da se listira na domaćoj berzi i da pokušaju na ovaj način da dođu do svežeg kapitala? Da li ćemo videti i neke od velikih domaćih privatizovanih kompanija?

- Evidentno je da tržište kapitala u Srbiji funkcioniše na način koji ne maksimi-

mizira korisnost ni kompanijama ni investitorima, te u tom kontekstu reforme jesu neophodne.

Prema analizi sadržanoj u Strategiji razvoja tržišta kapitala, trenutno postoji potencijal od 10 do 12 milijardi evra slobodnih sredstava koja, uz adekvatnu ponudu i pristup, mogu biti uspešno investirana na berzi. Ključna prepreka koja trenutno koči berzu je nedostatak atraktivnih investicionih prilika i alternativa. Da bismo stvorili održiv tržišni ekosistem neophodno je preduzeti korake koji će povećati atraktivnost berze, kako na kratkoročnom, tako i na dugoročnom planu. U kratkom roku, država ima ključnu ulogu, posebno kroz privatizaciju dela akcija iz svog portfolia na sekundarnom tržištu. Ovo se može smatrati prvim korakom prema ispunjenju osnovne svrhe postojanja tržišta kapitala – olakšavanje procesa formiranja kapitalne baze kroz inicijalne javne ponude akcija.

Suštinski naš glavni cilj mora biti usmeren ka prikupljanju slobodnih finansijskih sredstava i njihovom usmeravanju ka rastu i razvoju privrednih subjekata na način koji je znatno efikasniji od trenutnih mehanizama finansiranja. Treba napomenuti da bi izlazak većih kompanija, bez obzira na njihovo vlasničko poreklo, bio neophodan za tržište kapitala, posebno u svetlu trenutnog stanja koje karakteriše ograničena likvidnost i niska tržišna kapitalizacija. Izlazak na berzu nekoliko velikih i kvalitetnih preduzeća kroz inicijalnu javnu ponudu bi bio verovatno najlakši pravac razvoja domaćeg tržišta i pravac koji se pokazao prilično uspešnim u velikom broju tranzicionih ekonomija.



Listiranje kompanije NIS na Beogradskoj berzi predstavlja dobar primer kako atraktivna kompanija, sa pažljivo izgrađenim odnosima sa investitorima i efikasnim pristupom tržištu, može pozitivno uticati na tržište kapitala, čak i u složenim ekonomskim i geopolitičkim uslovima.

U suštini, da bismo stvorili održiv tržišni ekosistem potrebno je da berza ponudi raznovrsnije investicione alternative. Hartije od vrednosti koje su trenutno dostupne na Beogradskoj berzi često ne zadovoljavaju potrebe profesionalnih investitora i nisu dovoljno atraktivne za privlačenje stranih investicija.

Kakve su šanse za novi IPO na Belexu?

- Ništa ne uspeva tako dobro kao uspeh. Kompanije ne mogu biti nagovorene da koriste mehanizme tržišta, one moraju videti svoj interes i moraju imati utaban put kako da taj interes i ostvare. I tu nastupaju glavni stejkholderi na ovom tržištu, kreiranjem procedura i predstavljanjem praktičnih uspešnih primera. Ukoliko nekoliko kompanija bude zadovoljno načinom na koji je rešilo svoj problem finansiranja i druge će slediti njihov primer. Inspirativna je regionalna priča sa Atlantic Grupom koja je verovatno jedan od najznačajnijih promotera tržišta kapitala u regionu, pri čemu se njihov izlazak na berzu vidi kao katalizator za IPO koji je zatim sprovela i IT kompanija Span. S druge strane, i u slučajevima kada su razvijene ekonomije poput Britanije ili Nemačke želele da

svoja tržišta ojačaju i stave ih u poziciju motora razvoja privrede, na berzu su iznosile pakete akcija svojih najvećih kompanija, koje su zatim pratili i izlasci velikih i srednjih kompanija iz privatnog sektora.

Našem tržištu nedostaje nekoliko uspešnih priča koje će ubediti kompanije da koriste i druge mehanizme finansiranja izuzev klasičnih bankarskih proizvoda.

Nespremnost na podelu vlasništva nad kapitalom sa neograničenim brojem anonimnih investitora (učesnika na tržištu kapitala) i dalje je snažno prisutna u privatnim kompanijama. I pored niza ograničenja iskreno se nadam da će nacionalno berzansko tržište postati podloga i motorna snaga privrednog razvoja vršenjem svoje osnovne funkcije – mesta prikupljanja kapitala kompanija sa izraženom potrebom daljeg rasta i razvoja.

Odgovor na Vaše pitanje u suštini je – velike su šanse za nove Inicijalne javne ponude u srednjem roku.

Koje inovativne proizvode i usluge (instrumente) biste mogli da ponudite zainteresovanima za trgovanje na berzi?

- Trenutni stepen razvoja srpskog finansijskog tržišta ne zahteva preteranu inovativnost, jer suštinski mi nismo ni postavili osnove tržišta uz svakodnevno korišćenje bazičnih instrumenata kao što su akcije i obveznice. Naravno, uz povećanje ove bazične ponude po-

kušaćemo da odgovorimo na aktuelnu tražnju i možda da na tržištu ponudimo instrument koji omogućava našim ljudima da investiraju u različite kompanije na inostranim tržištima u nekom srednjem roku. Prema podacima kojima raspolažemo, značajne količine novca odlaze upravo u inostranstvo, a jedan od zadataka berze je da domaćim investitorima na našem tržištu ponudi i investicione proizvode koji će im omogućiti da imaju izloženost ka inostranim kompanijama.

Takođe, uvođenje hartija od vrednosti alternativnih fondova nekretnina (REIT) predstavlja potencijalno vrlo atraktivan instrument koji je moguće ponuditi na našem tržištu, s obzirom na relativnu sofisticiranost našeg tržišta nekretnina u domenu takozvanih nekretnina sa prinosom (Income producing real estate).

Ipak, najznačajnije i najinovativnije proizvode u dugom roku očekujemo u domenu novih tehnologija, a i u skladu sa mogućnostima koje zakon o digitalnoj imovini pruža. Sa jedne strane ćemo pokušati da ponudimo pristup kapitalu mladim i perspektivnim kompanijama, dok će sa druge investitori imati priliku da dobiju likvidnost i u ranim fazama razvoja.

Koliko bi nove, mlađe generacije mogle da doprinesu buđenju Beogradske berze? Izgleda da je dosta finansijskih stručnjaka na domaćem tržištu koji pokušavaju da se edukuju na ovu temu, pitanje je koliki je kapacitet potencijalnih investitora?

- Berza je relativno dobro poznat pojam mlađoj generaciji i veliki broj naših – uglavnom mlađih – građana trguje na alternativnim i stranim tržištima iz razloga što na domaćem tržištu nemaju adekvatan izbor u smislu prinosa i rizika. U globalnom kontekstu, privlačnost berzanske trgovine često je najjača kada postoji izgled za ostvarivanje profita. Drugim rečima, šansa za zaradom predstavlja ključni faktor za popularizaciju berzanske trgovine širom sveta. Bez potencijalne dobiti nema ni motivacije za učešće na berzi. Stoga najbolji način za privlačenje šire, uključujući i mlađu populaciju, na Beogradsku berzu jeste pružiti im atraktivne mogućnosti za ostvarivanje prinosa.

KORPORATIVNE OBVEZNICE POVEĆAVAJU LIKVIDNOST I STVARAJU PRILIKE ZA INVESTITORE

- Beogradska berza pozdravlja najavu Svetske banke da se korporativnim obveznicama faktički otvori projekat razvoja srpskog tržišta kapitala. Projektom će se podržati kompanije da izdaju ovu vrstu instrumenata, posebno uzimajući u obzir činjenicu da je za našu privredu neophodna diversifikacija izvora finansiranja, kao i smanjenje zavisnosti od tradicionalnih bankarskih kredita. Korporativne obveznice povećavaju likvidnost, dopuštajući kompanijama da efikasnije upravljaju svojim finansijskim sredstvima, ali i stvaraju prilike za investitore da diversifikuju svoje portfolije i privuku dodatni kapital u privredu. Na kraju, izdavanje korporativnih obveznica može poboljšati korporativno upravljanje i transparentnost, što podržava privlačenje investitora i dugoročni razvoj privrede.

U situaciji kada su kamatne stope na visokim nivoima, postoji značajno interesovanje kompanija iz svih sektora za ovom vrstom hartija od vrednosti, tako da projekat Svetske banke dolazi u pravom trenutku. Dobar primer iz regiona je emisija korporativne obveznice hotela Esplanade, kojom je prikupljeno 15 miliona evra sa rokom dospeća od tri godine – navodi Ivan Leposavić.



Jedan od ključnih strateških ciljeva Beogradske berze u budućnosti će biti intenzivnija edukacija. Ova edukacija treba da obuhvati osnove funkcionisanja finansijskih tržišta, razumevanje tržišnih instrumenata, upoznavanje sa prednostima i rizicima investiranja, poznavanje modela i principa berzanskog poslovanja, kao i sve druge specifičnosti koje karakterišu berzu i tržište kapitala. Dodatno, promocija finansijske pismenosti i podsticanje lične odgovornosti za kreiranje finansijske budućnosti pojedince igraju ključnu ulogu.

Sve ovo će doprineti razvoju bolje informisanih i svesnih investitora koji će bolje razumeti berzanske mehanizme i bolje upravljati svojim finansijama. Kroz ovu sveobuhvatnu edukaciju, Beograd-

ska berza može postati ne samo mesto za investiranje, već i resurs za obrazovanje i razvoj zajednice sadašnjih i budućih investitora.

O samom kapacitetu za potencijalne investicije ne postoje pouzdani podaci (izuzev podataka sadržanih u strategiji), ali ako se samo osvrnemo na situaciju koja vlada na tržištu nekretnina vidimo da se značajna sredstva na ovom tržištu plasiraju kao štednja ili kao investiciono ulaganje. Pravo pitanje bi bilo – da postoji razvijeno tržište kapitala da li bi cene nekretnina toliko rasle? Takođe, sa druge strane postavilo bi se i pitanje kako te plasmane optimalno koristiti, da li je moguće povećati efikasnost uloženog kapitala tako što ga možemo pretočiti u likvidne berzanske instrumente, možda

kroz formu monetizacije komercijalnih nekretnina ili stvaranjem investicionih fondova koji bi primarno ulagali u nekretnine? To je samo jedan od primera kako razvoj berze može pozitivno uticati na opšte ekonomske tokove.

Kakva je saradnja Beogradske berze sa partnerskim institucijama, poput Ministarstva finansija, Komisije za hartije od vrednosti...?

- Tržište kapitala je složen sistem i berza je samo jedan njegov deo. Kao prirodni partneri pojavljuju se Ministarstvo finansija, Komisija za hartije od vrednosti, Centralni registar hartija od vrednosti, investiciona društva i svi ostali akteri na finansijskom tržištu. Ono što me posebno raduje je činjenica da sve pomenute institucije u punoj meri i na pravi način shvataju važnost ovog poduhvata i da postoji jedna čvrsta i sveopšta rešenost da se reforma tržišta kapitala uradi na adekvatan i sveobuhvatan način.

Takođe značajni partneri su i međunarodne finansijske institucije kao što su Svetska banka, MMF, EBRD i IFC, pri čemu je posebno značajan projekat Svetske banke za razvoj tržišta kapitala, koji pored pomenutih finansijskih sredstava sa sobom donosi i veliko institucionalno iskustvo u ovom domenu.

Koji je prvi naredni korak Belexa na putu ka buđenju domaćeg tržišta kapitala?

- Mi nažalost nemamo luksuz da jednoj posebnoj stvari dajemo prioritet ili da se fokusiramo samo na jednu stvar. Od početka moramo da radimo stvari paralelno. Povećanje broja kvalitetnih hartija jeste imperativ, ali na tome ne smemo stati. Želimo da postanemo partner najperspektivnijim srpskim kompanijama i da u kontinuitetu doprinosimo njihovom rastu i razvoju, čime bi berza u suštini i ispunila svoju osnovnu funkciju.

Ostali stubovi našeg budućeg razvoja podrazumevaju rad na regulativi, kao i rad na jednom strateškom pristupu edukaciji.

Takođe, neophodno je raditi i na podizanju svesti o važnosti korporativnog upravljanja i izveštavanja kod domaćih kompanija, s obzirom na to da visok nivo korporativnog upravljanja predstavlja jedan od bitnih preduslova za uspešan izlazak na berzu.

 MARKO ANDREJIĆ

ZAKONSKI OKVIR JE SAMO ALAT

Država je usvojila Strategiju za razvoj tržišta kapitala za period od 2021. do 2026. godine, kao i novi Zakon o tržištu kapitala. Šta ova nova regulativa znači za sve učesnike na tržištu kapitala – investitore, emitente, trgovce akcijama?

- Zakon o tržištu kapitala ima za cilj potpunu harmonizaciju sa Direktivom 2014/65/EU o tržištima finansijskih instrumenata (MIFID II) i kao takav je predstavljao našu obavezu tokom procesa pristupanja Evropskoj uniji. Međutim, postojanje kvalitetnog zakonskog okvira nužno ne rešava naše domaće probleme koji su prethodno pomenuti. Suštinski, neki od ovih problema su duboko ukorenjeni i obuhvataju specifičnosti koje su nepoznate na razvijenim tržištima, te zahtevaju inovativan i kreativan pristup da bi bili uspešno savladani u budućnosti.

Dakle, postoji deo domaćeg zadatka koji moramo sami da uradimo, dok je zakonski okvir samo alat koji nam ne sme stajati na putu u realizaciji tih zadataka. Ipak, primena Zakona koji su pisani za razvijena tržišta mora se posmatrati kao „blueprint“ u segmentima kao što je, na primer, zaštita investitora, obelodanjivanje informacija i slično – ističe izvršni direktor Beogradske berze.



UVEK SMO KORAK ISPRED IZAZOVA

U OKVIRU DEFINISANE STRATEGIJE, U TEKUĆOJ GODINI CILJ NAM JE DA UDEMO NA INDUSTRIJSKE SEGMENTE ZAPADNOEVROPSKOG TRŽIŠTA NA KOJIMA RANIJE NISMO BILI PRISUTNI I STVORIMO NOVE MOGUĆNOSTI ZA RAST. ŠTO SE TIČE NAŠIH ARHITEKTONSKIH SISTEMA, DIZAJNIRAMO NOVE PROIZVODE, EFIKASNJE PO CENI I SVOJSTVIMA, KOJI ĆE DOMINIRATI TRŽIŠTEM PREVAZILAZEĆI OČEKIVANJA KUPACA I ZADOVOLJAVAJUĆI SVE ZAHTEVNIJE TRŽIŠNE STANDARDE

U Srbiji su počeli da posluju sredinom devedesetih, da bi pre dvadeset godina počeli sa izgradnjom proizvodnih pogona i upravne zgrade. Od tada je Alumil YU Industry investirao ukupno 42 miliona evra ili nešto više od dva miliona evra godišnje u razvoj fabrike aluminijumskih profila, da bi danas u Novoj Pazovi zajedno sa 400 zaposlenih u tri smene radila i veštačka inteligencija, dok se za budućnost planira još sofisticiranija ponuda za sve zahtevnije kupce današnjice.

Jubilej od dve decenije proizvodnje u Srbiji bio je povod za intervju sa generalnim direktorom Stylianosom Tsoktouridisom koji za Biznis.rs govori ne samo o prevazilaženju posledica pandemije, rata u Ukrajini i aktuelne finansijske krize koja poslovnu zajednicu "testira" visokom inflacijom i kamatama, već i o tome zašto je dobro poslovati u Srbiji i koje su prednosti lokalne proizvodnje.

Prema Tsoktouridisovim rečima, za dve decenije proizvodnje u našoj zemlji poslovni planovi su ne samo ispunjeni već i premašeni, a trenutno je u toku sprovođenje strategije koja predviđa osvajanje industrijskih segmenata zapadnoevropskog tržišta na kojima nisu bili prisutni. Beleži se i prvi rezultat takvog pristupa, pa će Alumil proizvoditi od oktobra sledeće godine biti isporučeni jednom nemačkom luksuznom brendu, za lansiranje modela automobila u 2025. godini.

Kako je izgledao početak poslovanja kompanije Alumil u Srbiji, a kakvim kapacitetima danas raspolaže fabrika u Novoj Pazovi?

- Alumil je započeo poslovanje u Srbiji sredinom devedesetih, otvaranjem prodajnog mesta u Čačku. Za Alumil YU Industry značajna je bila 2003. godina, jer je tada počela izgradnja proizvodnih

pogona i upravne zgrade u Novoj Pazovi. Kompanija se od tada neprestano proširuje i unapređuje.

Razvili smo potpuno integrisanu proizvodnju, logistiku i prodaju sa godišnjim kapacitetom od 14.000 metričkih tona najsavremenijih, površinski obrađenih aluminijumskih profila, koje distribuiramo na srpsko i evropsko tržište. Takođe, otvorili smo šest prodajno-distributivnih centara u Srbiji kako bismo bili bliži našim partnerima, a na Novom Beogradu imamo izložbeni salon gde su u razmeri 1:1 predstavljeni naši inovativni proizvodi. Razvili smo i snažan tehnički tim za pružanje najefikasnijih rešenja arhitektonskih sistema za najsofisticiranije projekte.

Značajan napredak kompanije govori da su očekivanja ispunjena i čak su daleko premašila svaki poslovni plan koji je napravljen. Kompanija je posvećena doprinosu održivom razvoju srpskog industrijskog sektora. Svakodnevno pomažemo u realizaciji ciljeva razvojnog plana zemlje i podržavamo lokalnu ekonomiju i zajednice pružanjem više mogućnosti za zapošljavanje i stalnim povećanjem izvoza na zapadnoevropska tržišta.

Tokom 20 godina u pogon u Srbiji investirano je 42 miliona evra. Kakvi su planovi za dalja ulaganja?

- Fokusirajući se na naš biznis plan, očekujemo da će Alumil YU Industry i dalje rasti i razvijati se sa sofisticiranim tehničkim aluminijumskim proizvodima, stvarajući više radnih mesta, povećavajući izvoz, doprinoseći daljem rastu lokalne i razvoju srpske privrede.

U poslednje tri godine ceo poslovni svet suočio se sa brojnim izazovima – od pandemije preko izbijanja rata

u Ukrajini do poslednje krize sa inflacijom i rastom kamatnih stopa, odnosno poskupljenjem novca. Šta je, prema Vašem mišljenju, veći problem za poslovnu zajednicu – visoka inflacija ili visoke cene zaduživanja?

- Generalno, centralne banke povezuju visoku inflaciju sa višim kamatama na kredite, a time i troškom novca, kao kontrameru za njeno smanjenje. Iako inflacija cena narušava vrednost biznisa, ekonomisti veruju da zdravorastuća ekonomija zahteva nizak, ali pozitivan nivo inflacije cena, zbog čega centralne banke koriste monetarnu politiku da ciljaju stopu inflacije od dva odsto godišnje.

Inflacija od dva odsto odgovara takozvanoj "Goldilocks" zoni snažnog ekonomskog rasta bez većeg rizika od rasta nezaposlenosti. Ako stopa inflacije padne previše ispod tog cilja, tržište rizikuje stagniranje privrede, a ako poraste previše iznad cilja, što je današnja situacija, efekti inflacije mogu postati nepredvidivi jer se "probijaju" kroz ekonomiju i utiču na ponašanje kupaca na racionalan i emocionalan način.

Banke zato povećavaju kamatne stope kako bi ograničile tržištu pristup novcu, usporile ekonomiju, stvorile stagnaciju ili čak depresiju, sve dok tražnja ne padne niže od ponude i na taj način se inflacija spusti blizu ciljane stope od dva odsto.

Kako Alumil izlazi na kraj sa najnovijim izazovima aktuelne finansijske krize i kako na poslovanje utiču poteškoće u kojima se danas nalaze različite evropske industrije, a posebno građevinska i autoindustrija?

- Alumil usvaja nove strategije za prevazilaženje predstojećih izazova. Za nas



je važno da kontinuirano razvijamo naše poslovanje i poboljšavamo kvalitet proizvoda i usluga.

U okviru definisane strategije, u tekućoj godini cilj nam je da uđemo na industrijske segmente zapadnoevropskog tržišta na kojima ranije nismo bili prisutni i stvorimo nove mogućnosti za rast. Što se tiče naših arhitektonskih sistema, dizajniramo nove proizvode, efikasnije po ceni i svojstvima, koji će dominirati tržištem prevazilazeći očekivanja kupaca i zadovoljavajući sve zahtevnije tržišne standarde.

Uprkos krizi, Alumil je objavio interesantne vesti – da će od oktobra sledeće godine automobili nemačkog brenda imati profile proizvedene u fabrici u Novoj Pazovi. Kako je došlo do takve saradnje i znači li to zaokret u Alumilovoj ponudi na zapadnoevropskom tržištu?

- Alumil uvek ide korak ispred tržišnih izazova kako bi nastavio da se razvija i raste u Novoj Pazovi. Poslednje dve godine smo radili veoma naporno da sertifikujemo naše proizvodne i logističke procese i objekte sa ISO 16949 sertifikatom i ispunimo standarde kako bismo odgovorili na najstrože automobilsko tržište kao Tier 2 dobavljač.

Naš prvi ugovor će biti izvršen počevši od 2024. godine za nemačkog OEM-a (Original Equipment Manufacturer) i Alumil proizvodi će biti isporučeni nemačkom luksuznom brendu za lansiranje njegovih modela 2025. godine.

Kada je u pitanju poslovanje u Srbiji, prilikom obilaska fabrike u Novoj Pazovi skrenuli ste pažnju na dobro snabdeven lager. Koje su to danas prednosti poslovanja u našoj zemlji, s obzirom na izazove u lancima

snabdevanja i rokovima isporuke koji su se javili poslednjih godina?

- Razvojem lokalne proizvodnje i logistike u Srbiji na mnogo načina unapredili smo naše poslovanje. Održavamo dobro izračunate i uravnotežene zalihe u našem logističkom magacinu kako bismo pokrili tekuće potrebe za profilima i dodatnom opremom.

Zalihe se kontrolišu korišćenjem sofisticiranog sistema upravljanja skladištem koji je podešen tako da se zalihe dopunjuju automatski kroz pokretanje interne porudžbine našoj proizvodnji pre nego što se dostignu minimalni nivoi zaliha. Na ovaj način nikada ne ostajemo bez standardnih proizvoda iz asortimana na zalihama.

Dodatne prednosti lokalne proizvodnje, logistike i nabavke su i kraća udaljenost, što znači i manje emisije CO2, brža reakcija na zahteve partnera, podrška lokalnoj ekonomiji, povećanje produktivnosti i efikasnosti kao i veća fleksibilnost. Činjenica je da dobro upravljanje zalihama dovodi do ponovne kupovine i lojalnosti kupaca. Naši klijenti se stalno vraćaju našim proizvodima i uslugama jer brzo i efikasno zadovoljavamo njihovu potražnju. Lokalno upravljanje zalihama pomaže Alumil kompaniji da zadovolji potražnju obezbeđujući prave proizvode na vreme, prema zahtevima kupaca.

Alumil je grčka kompanija listirana na Atinskoj berzi, koja posluje u šest zemalja sa 12 proizvodnih pogona. Postoje li planovi za dalje širenje poslovanja na globalnom nivou? Koji su to delovi sveta koji danas pružaju šansu za profitabilan iskorak na njihova tržišta u Vašoj industriji?

- Alumil Grupacija je okrenuta ka međunarodnom rastu i kontinuiranom ulaganju. Tokom tridesetogodišnjeg prisustva kompanije u industriji, poslovnice su osnovane na svih pet kontinenata u više od 20 zemalja. Kompanija nastavlja strateško širenje na druga tržišta i korišćenje novih poslovnih prilika na globalnom nivou.

Najnoviji razvoj događaja je otvaranje azijskog tržišta. Strategija koja je pokrenuta 2015. godine osnivanjem Alumil poslovnice sa sedištem u Novom Mumbaju u Indiji nastavlja se uspostavljanjem prisustva u drugim azijskim zemljama.

MILICA RILAK

CBAM JE PROMENA U GLOBALNOJ EKONOMSKOJ PARADIGMI

Od oktobra počinje „probna” primena EU mehanizma za prekogranično prilagođavanje ugljenika (CBAM). Na koji način se Vaša kompanija pripremila za tu novu regulativu?

- CBAM predstavlja promenu u globalnoj ekonomskoj paradigmi, integrišući troškove uticaja na životnu sredinu u finansijski okvir. Alumil kompanija ovu regulativu posmatra kao širi cilj i zato ubrzava svoju tranziciju ka niskougljeničnom proizvođaču.

CBAM je deo naše strategije osmišljene u saradnji sa matičnom kompanijom i Centrom za održivost i izvrsnost. Zajedno smo napravili novi trogodišnji ESG plan u vezi sa našim ciljevima da promoviramo održivost u oblastima životne sredine, društva i korporativnog upravljanja.

Naš plan do 2025. godine uključuje niz ambicioznih ciljeva, koji su definisani nakon studije i koji su u skladu sa inicijativama koje su kompanije koje se kotiraju na berzi dužne da sprovedu prema novom klimatskom zakonodavstvu i Ciljevima održivog razvoja UN.

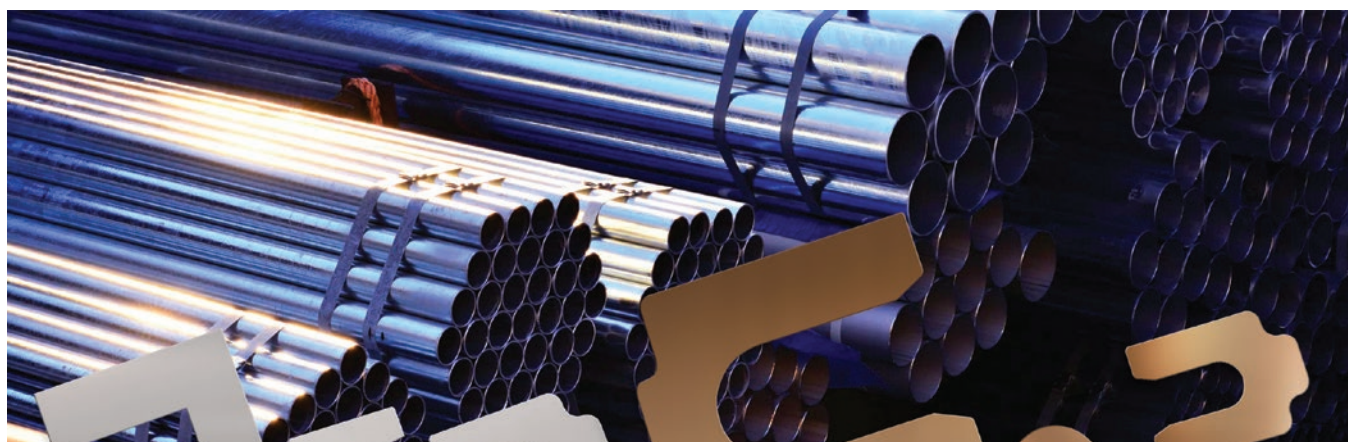


Jasna
STUDIO LEPOTE

SKIN INSTANT® LAB
LIFT CVS
MEZOTERAPIJA
REMODELING FACE®
TRETMAN NOVA KOŽA
LASERSKA EPILACIJA
RELAKS MASAŽA
ANTICELULIT TRETMANI
TELA



Strahinjića Bana 38, Beograd Tel: 011/26-39-416 Mob. 063/303 614 info@salonjasna.com www.salonjasna.com



JAN PROMET
VALJEVO

UVOZ I IZVOZ METALA • PRODAJA LIMOVA I TRAKA
OTKUP I PRODAJA ČELIKA • UVOZ ŠIPKASTIH MATERIJALA

Gorić BB 14106 Valjevo
063/391778 014/284244 014/284254
janpromet@gmail.com www.janpromet.com



PREDVODNICI DOMAĆE PRIVREDE

TRGOVAČKA I ENERGETSKA PREDUZEĆA DOMINIRAJU



Prema zvaničnoj statistici, u 2022. godini u Srbiji je 528 velikih preduzeća predalo godišnje izveštaje. U godišnjem Biltenu finansijskih izveštaja za 2022. godinu Agencija za privredne registre (APR) piše da je njihova ukupna aktiva iznosila oko 10.262.164.275.000 dinara, kao i da su zbirno ove kompanije raspolagale obrtnom imovinom od 3.518.360.593.000 dinara.

Njihovi ukupni prihodi porasli su 31,6 odsto međugodišnje, na 8.100.277.155.000 dinara, a ukupni rashodi tempom od 29,7 odsto na 7.563.589.675.000 dinara. Sve u svemu, pozitivan neto rezultat poslovanja velikih preduzeća u Srbiji u prošloj godini iznosio je 455.791.270.000 dinara (približno 3,9 milijardi evra po srednjem kursu na dan 31.12.2022.), uz izuzetan rast od 66,1 odsto na godišnjem nivou.

Da li je ovo pokazatelj boljih vremena i izlaska iz prolongiranih efekata pandemijske krize? Da bismo došli do najpreciznijeg odgovora treba sagledati celu sliku, to jest spisak velikih preduzeća i njihove rezultate.

TREĆU GODINU ZAREDOM BIZNIS.RS OBJAVLJUJE RANGIRANJA 99 NAJUSPEŠNIJIH PREDUZEĆA U SRBIJI PO NJHOVOJ VELIČINI. MEĐU VELIKIM PREDUZEĆIMA U ZEMLJI ZA GODINU DANA DOŠLO JE DO NAJMANJE PROMENA – OVE KOMPA NIJE GENERIŠU NAJVIŠE DOBITI, A MEĐU NJIMA JE NAFTNA INDUSTRIJA SRBIJE NA PRVOM MESTU. MEĐUTIM, CENA TE DOBITI MOGLA BI DA BUDE SKUPO PLAĆENA KROZ POVEĆANJE UKUPNOG ZADUŽIVANJA. ZA RAZLIKU OD NJIH, SREDNJA I MALA PREDUZEĆA BORILA SU SE DA ODRŽE PROFITABILNOST NA ISTOM NIVOU KAO RANIJE, ALI SE NISU DODATNO OPTEREĆIVALA NOVIM OBAVEZAMA.

NIS na prvom mestu

Najpre, treba imati na umu da vrh liste velikih preduzeća u zemlji godinama izgleda slično, uz eventualno neke zamenne pozicije, ali da se generatori najvećih prihoda, pa i dobiti, u suštini „vrte” oko nekolicine prepoznatljivih imena. S tim u vezi, kada je Elektroprivreda Srbije (EPS) u 2021. objavila svoje – istorijski gledano – katastrofalne gubitke, to je posledično povuklo i ukupan zbir nadole. U međuvremenu se situacija popravila, a u isto vreme je Naftna industrija Srbije (NIS) zabeležila rekordne rezultate, što

se odrazilo na ukupan rezultat.

Važno je istaći da su – za razliku od srednjih i malih preduzeća – velike kompanije u zemlji prošle godine nastavile da se zadužuju ubrzanim tempom, i to ne samo kod komercijalnih banaka, nego i kroz obaveze prema drugim pravnim licima, tako da njihove kratkoročne i dugoročne obaveze sada dosežu oko pet hiljada milijardi dinara, dok je njihova ukupna pasiva premašila rekordnih deset hiljada milijardi dinara. To je previše i za neke mnogo sposobnije privrede nego što je naša.

Prvo mesto liste 99 najuspešnijih ve-

likih preduzeća u Srbiji portala Biznis.rs za 2022. godinu ponovo je zauzeo upravo novosadski NIS. Ova kompanija je imala 506.695.535.000 dinara prihoda uz međugodišnji rast od približno 78 odsto i neto dobit od 93.456.931.000 dinara, uz rast od 304 procenta. Kako pokazuju podaci kojima raspolaže bonitetna kuća CompanyWall, NIS A.D Novi Sad je u 2022. smanjio dugoročne obaveze, ali uvećao kratkoročne, gotovo udvostručivši svoju obrtnu imovinu na 198.703.857.000 dinara.

Kada se detaljnije sagleda lista 99 najuspešnijih preduzeća, primetno je da u samom vrhu dominiraju kompanije iz rudarsko-energetskog sektora. Pored NIS-a, tu su još i JP Srbijagas, Yugorogaz, Serbia Zijin Mining, Serbia Zijin Copper, EPS, GEN – I, MOL Serbia, Knez Petrol... Pored ovih kompanija, među najuspešnijima, takođe, ima predstavnika trgovine, telekomunikacija, transporta i građevinske industrije.

Drugi važan indikator našeg rangiranja je da velikom većinom prikazanih firmi dominira strani ili državni kapital. To je donekle očekivano, imajući u vidu da je akumulacija kapitala u Srbiji decenijski

veoma niska, što direktno utiče na to da nema puno velikih preduzeća sa domaćim privatnim kapitalom u prvih 99.

99 najuspešnijih velikih preduzeća u Srbiji po rangiranju portala Biznis.rs generisala su ukupno 4.656 milijardi dinara prihoda, imala 505 milijardi dinara dobiti i zapošljavala 159.899 radnika na kraju 2022. godine.

Srednja preduzeća prošle godine umanjila ukupnu dobit

Prema godišnjem izveštaju APR-a, u Srbiji su tokom 2022. godine aktivno poslovala 2.092 srednja preduzeća, što je otprilike dva odsto ukupnog broja privrednih društava u zemlji. Međutim, njihov udeo u zapošljavanju bio je mnogo veći. Sva srednja preduzeća zapošljavala su 270.770 ljudi, što je približno petina zaposlenih u domaćim preduzećima. Njihov neto rezultat poslovanja bio je pozitivan i iznosio je 196,7 milijardi dinara.

Kada se poslovanje srednjih preduzeća u prošloj godini uporedi sa rezultatima postignutim godinu dana ranije, zapaža se da je broj pravnih lica koji je

predao godišnje izveštaje porastao (+9,9 odsto), ali da je broj zaposlenih u njima zapravo smanjen (-3,4 odsto).

Zbirno posmatrano, pravna lica srednje veličine prošle godine su zadržala približno iste ili nešto niže nivoe dugoročne i kratkoročne zaduženosti, za razliku od velikih preduzeća u istom periodu, koja su nastavila da se zadužuju. To bi moglo da znači, između ostalog, da su veliki "tražili pomoć" sa strane kako bi podstakli svoje plasmane i zauzvrat su ostvarili uvećanu neto dobit, dok su srednja preduzeća više bila skoncentrisana da smanje opterećenja u neizvesnom ekonomskom trenutku.

Ovo je za posledicu pak imalo da su srednja preduzeća u Srbiji u 2022. godini ostvarila čak 15,9 odsto niži pozitivan neto rezultat u odnosu na godinu dana ranije, na 196.731.293.000 dinara.

Njihovi ukupni prihodi porasli su međugodišnje 9,4 odsto, na 4.087.117.956.000 dinara, dok su ukupni rashodi porasli 11,2 odsto, na 3.849.181.535.000 dinara.

Na listi 99 najuspešnijih srednjih preduzeća u Srbiji za 2022. godinu, na prvom mestu našlo se beogradsko pre-

99 najuspešnijih velikih preduzeća u Srbiji u 2022. godini

	IME PREDUZEĆA	UKUPNI PRIHODI	INDEKS GODIŠNJEG RASTA PRIHODA	NETO DOBIT	DODATA VREDNOST PO ZAPOSLENOM
1	NIS A.D. NOVI SAD	506.695.535.000	1,78	93.456.931.000	18.884.003
2	JP SRBIJAGAS NOVI SAD	226.846.170.000	1,87	5.488.727.000	5.864.025
3	Serbia Zijin Mining d.o.o.	122.065.244.000	2,20	75.025.684.000	88.682.842
4	SERBIA ZIJIN COPPER DOO	113.436.024.000	0,90	35.163.600.000	5.914.819
5	TIGAR TYRES DOO	135.090.190.000	1,29	8.845.714.000	2.460.560
6	DELHAIZE SERBIA DOO BEOGRAD	137.579.465.000	1,12	6.747.855.000	590.570
7	Telekom Srbija a.d., Beograd	125.376.023.000	1,11	13.336.844.000	1.671.284
8	YUGOROSGAZ AD BEOGRAD	126.056.132.000	2,53	2.311.441.000	115.572.050
9	Elektrodistribucija Srbije	105.421.637.000	0,97	249.805.000	28.468
10	LIDL SRBIJA KD	94.100.863.000	1,30	2.466.570.000	692.468
11	NELT CO. DOO BEOGRAD	89.615.986.000	1,11	730.908.000	337.135
12	GEN - I DOO BEOGRAD	83.046.304.000	1,75	61.542.000	8.791.714
13	MERCATA VT DOO	78.509.216.000	1,09	1.030.355.000	1.004.245
14	MOL Serbia d.o.o. Beograd	71.240.017.000	1,22	831.842.000	8.575.691
15	HENKEL SRBIJA DOO BEOGRAD	67.650.662.000	1,25	2.679.144.000	3.426.015
16	EMS AD Beograd	58.947.949.000	1,55	8.145.638.000	5.855.958
17	Yettel d.o.o.	57.356.603.000	1,12	8.461.038.000	5.036.332
18	KNEZ PETROL DOO ZEMUN	63.986.441.000	1,23	583.936.000	477.462
19	PHOENIX PHARMA DOO BEOGRAD	63.184.343.000	1,05	1.075.483.000	1.854.281
20	COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO ZEMUN	50.223.410.000	0,89	7.799.324.000	8.166.831



99 najuspešnijih srednjih preduzeća u Srbiji u 2022. godini

	IME PREDUZEĆA	UKUPNI PRIHODI	INDEKS GODIŠNJEG RASTA PRIHODA	NETO DOBIT	DODATA VREDNOST PO ZAPOSLENOM
1	EVOLUCIJA 2004 DOO BEOGRAD	12.901.727.000	0,96	131.250.000	3.860.294
2	LOTEX GROUP DOO	10.445.989.000	3,49	348.090.000	1.832.053
3	PIA S DOO BEOGRAD	10.091.480.000	1,20	496.810.000	3.268.487
4	TARKETT SEE DOO BAČKA PALANKA	10.323.073.000	1,09	333.778.000	4.070.463
5	CHS SERBIA DOO NOVI SAD	9.634.928.000	0,89	287.441.000	57.488.200
6	ART PETROL DOO	10.101.000.000	1,32	34.748.000	153.752
7	PROCTER & GAMBLE D.O.O.	9.777.331.000	1,16	108.166.000	1.864.931
8	TRANS CARGO LOGISTIC DOO BEOGRAD	9.756.092.000	2,77	70.766.000	1.310.481
9	MONDELEZ DOO BEOGRAD	9.639.780.000	1,50	131.807.000	2.636.140
10	GAMA AGRAR DOO MARKOVAC	9.052.711.000	1,08	172.375.000	12.312.500
11	WEBG DOO BEOGRAD	5.913.697.000	1,09	1.704.431.000	170.443.100
12	PINOLES DOO BEOGRAD	7.577.464.000	1,28	342.297.000	2.360.669
13	VOLVO DOO NOVI BANOVCI	7.500.130.000	1,55	305.946.000	4.025.605
14	SKVU	7.714.504.000	-1,00	30.471.000	30.471.000
15	TOYOTA SRBIJA DOO BEOGRAD	6.992.974.000	1,16	442.067.000	31.576.214
16	AXPO DOO BEOGRAD	7.432.113.000	-1,00	104.922.000	20.984.400
17	AGENT PLUS DOO BEOGRAD	6.727.197.000	1,22	596.630.000	6.703.708
18	STARTING DOO BEOGRAD, BATAJNICA	7.538.800.000	1,14	44.909.000	246.753
19	TRANSPORTŠPED DOO BEOGRAD	7.447.370.000	1,30	27.507.000	221.831
20	MDS INFORMATIČKI INŽENJERING DOO BEOGRAD	7.186.359.000	1,18	191.617.000	2.017.021

duzeće Evolucija 2004, koje se bavi trgovinom na veliko čvrstim, tečnim i gasovitim gorivima i sličnim proizvodima. Ova kompanija prošle godine imala je 12,9 milijardi dinara prihoda, te dobit od 131,2 miliona dinara. Ipak, najveći međugodišnji rast prihoda ostvarila je kompanija Lotex Group, koja je na drugoj poziciji na ukupnom plasmanu. Najveću dodatnu vrednost po zaposlenom imalo je preduzeće NBG Galens Invest, sa 188.081.286 dinara.

U kategoriji srednjih preduzeća i te kako se primećuje nagli skok u građevinskom sektoru. Naime, kompanije koje posluju u delatnostima stanogradnje i ostalim tipovima gradnje zauzimaju procentualno najveći udeo među najuspešnijih 99. Treba napomenuti i da one uglavnom registruju relativno mali broj zaposlenih, a realizuju velike profite. Operativne poslove obavljaju mahom preko firmi podizvođača.

Pored njih, zapaženo jako učešće imaju i kompanije koje se bave trgovinom. To je svakako deo šireg poslovnog modela koji je rasprostranjen u celom svetu da se trgovina ukupnjava, da mali

trgovci nestaju, ostavljajući proizvodne firme u drugom planu.

Mala preduzeća opstaju i rastu zahvaljujući snalazljivosti

Ukupno je prošle godine u Srbiji 13.172 malih preduzeća predalo godišnje finansijske izveštaje. Njihov broj uvećan je za 7,2 odsto na godišnjem nivou. Mala preduzeća su u 2022. godini sa zbirnim neto rezultatom poslovanja od 168,8 milijardi dinara učestvovala sa 19,5 procenata u ukupnim rezultatima domaćih kompanija.

Prema podacima iz godišnjeg Biltena koji je objavila Agencija za privredne registre, broj od 13.172 mala preduzeća predstavlja 12,1 odsto od ukupnog broja privrednih društava u zemlji. U isto vreme, sa 333.356 zaposlenih firme ove veličine doprinele su sa 26 odsto u celokupnoj radnoj snazi u privrednim društvima.

Ukupni prihodi malih privrednika porasli su međugodišnje 13,9 odsto na 3.940.527.821.000 dinara, a rashodi 14,1 odsto na 3.728.568.379.000 dinara. S

obzirom da su rashodi rasli brže nego prihodi, margina dobiti je smanjena za godinu dana. Njihov pozitivan neto rezultat iznosio je 168.824.396.000 dinara i porastao je tek 5,1 odsto, odnosno znatno ispod godišnje stope inflacije u decembru (15,1 odsto).

Za razliku od lista najuspešnijih 99 velikih i srednjih preduzeća u Srbiji, u kojima je došlo do određenog grupisanja po najzastupljenijim delatnostima, slika malih preduzeća daleko je šarenija. To se delimično objašnjava činjenicom da je kod malih firmi uspešnost predodređena potpuno drugačijim parametrima, a pre svega upravljanjem. U ovakvim pravnim licima vlasnici su po pravilu ujedno i glavni direktori i u njima nema mogućnosti za angažovanje profesionalnih menadžera. Sve je individualno i na nivou pojedinačnog vlasnika, odabrane strategije, fleksibilnosti i improvizacije kao odgovora na spoljne pritiske kako će uspeti da održi i razvije sopstveni biznis, nasuprot većim kompanijama gde postoje jasno postavljena pravila, pa i tržišta.

Na listi 99 najuspešnijih malih preduzeća portala Biznis.rs za 2022. godinu, na

99 najuspešnijih malih preduzeća u Srbiji u 2022. godini

	IME PREDUZEĆA	UKUPNI PRIHODI	INDEKS GODIŠNJEG RASTA PRIHODA	NETO DOBIT	DODATA VREDNOST PO ZAPOSLENOM
1	ZLATARA GOLD BEOGRAD-VRAČAR	5.885.932.000	1,97	240.164.000	48.032.800
2	AGRICOM COMPANY GROUP DOO SOMBOR	5.315.535.000	1,43	62.506.000	8.929.429
3	AIR FRANCE OGRANAK BEOGRAD	737.699.000	1,89	704.619.000	704.619.000
4	ALL IP d.o.o.	3.618.816.000	1,73	27.196.000	1.236.182
5	MCM 965 DOO BEOGRAD	3.548.200.000	2,97	32.585.000	987.424
6	TRIANGLE NBL DOO NOVI SAD	3.116.709.000	2,47	16.974.000	4.243.500
7	IVBC DOO	2.816.532.000	4,19	152.064.000	25.344.000
8	DOO RAD 028 ZVEČAN	2.800.549.000	1,67	68.020.000	4.858.571
9	1 A TRAVEL DOO BEOGRAD	2.886.310.000	1,55	18.830.000	588.438
10	TEYONEMA DOO BEOGRAD	2.693.240.000	1,48	36.717.000	9.179.250
11	AU "HYGIA"	2.563.588.000	5,67	13.343.000	476.536
12	ALCOR DLV DOO NOVI SAD	2.512.579.000	0,75	25.110.000	6.277.500
13	TAGO CAR DOO NOVI SAD	2.436.734.000	1,27	74.928.000	1.971.789
14	NAP DOO BEOGRAD	2.355.013.000	1,65	96.947.000	8.813.364
15	SCHMITZ CARGOBULL DOO BEOGRAD	2.373.166.000	1,46	55.764.000	5.069.455
16	DOO SLIMS BANATSKO NOVO SELO	2.183.797.000	1,41	19.232.000	1.131.294
17	JUNGIĆ RECYCLING DOO	2.126.031.000	1,68	50.598.000	3.614.143
18	GRANAGRO	2.108.906.000	1,10	32.274.000	10.758.000
19	VOJVODINAPUT AD NOVI SAD	2.148.802.000	1,20	17.209.000	1.229.214
20	MD INŽENJERING SU DOO SUBOTICA	862.909.000	4,29	503.239.000	167.746.333



FOTO: FREEPK



FOTO: FREEMK

prvom mestu našla se beogradska Zlatara Gold sa ukupnim godišnjim prihodima od 5.885.932.000 dinara. Kada je reč o rastu prihoda, najveći skok u prvih 99 zabeležila su preduzeća La Maison (indeks rasta od čak 92,57), i Nutra d.o.o. (indeks 19,71). Među dobitašima izdvaja se nekoliko kompanija iznad pola miliona dinara (na prvom mestu ogranak Air France sa oko 704.619.000 dinara), a ukupno njih 24 sa godišnjom dobiti iznad 100.000.000 dinara.

U priloženim tabelama možete videti prvih 20 preduzeća u sve tri kategorije, uz napomenu da su celokupne liste objavljene na portalu Biznis.rs.

Korišćena metodologija

Prema važećem Zakonu o računovodstvu u velika pravna lica u Srbiji razvrstavaju se preduzeća koja na datum bilansa prelaze granične vrednosti u dva od tri sledeća kriterijuma – da imaju više od 250 zaposlenih, da ostvaruju godišnje poslovne prihode u iznosima višim od 40 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti, da vrednost njihove ukupne aktive na dan bilansa iznosi više od 20 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti.

U srednja pravna lica u Srbiji spadaju ona preduzeća koja ispunjavaju najmanje dva od tri navedena kriterijuma: imaju između 50 i 250 zaposlenih, ostvaruju godišnje poslovne prihode u rasponu od osam do 40 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti, ili vrednost njihove ukupne aktive na dan bilansa iznosi između četiri i 20 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti.

U mala pravna lica u Srbiji spadaju ona preduzeća koja ispunjavaju najmanje dva od tri navedena kriterijuma: imaju između 10 i 50 zaposlenih, ostvaruju godišnje poslovne prihode u rasponu od 700.000 do osam miliona evra u dinarskoj protivvrednosti, ili vrednost njihove ukupne aktive na dan bilansa iznosi između 350.000 i četiri miliona evra u dinarskoj protivvrednosti.

Takođe, kako bi bila uključena u izračunavanje liste 99 najuspešnijih koju treću godinu zaredom objavljuje Biznis.rs, domaća preduzeća moraju da ispunjavaju ove uslove dve godine zaredom, te da nisu u stečajnom ili predstečajnom postupku ili likvidaciji. Pored toga, ukoliko firma ima neto dug (razliku između kratkoročnih obaveza i obrtno imovine) koji prevazilazi petostruku vrednost EBITDA,

onda ne može biti rangirana kao uspešna, jer to znači da je prezadužena i da je velika verovatnoća da će upasti u blokadu i imati probleme sa likvidnošću.

Pri samom rangiranju 99 najuspešnijih preduzeća u Srbiji obuhvaćeni su ključni parametri poslovanja, izračunati na osnovu informacija iz godišnjih finansijskih izveštaja kompanija kojima raspolaže analitički partner CompanyWall. Ti parametri su ukupni prihodi, neto dobitak, dodata vrednost po zaposlenom, indeks rasta prihoda u 2022. godini, u odnosu na 2021. godinu, EBITDA u 2022. godini, u odnosu na 2021. godinu, te pomenuti kriterijum zaduženosti.

Nabrojani parametri su potom uvršteni u jedinstvenu matematičku formulu, gde je svakom od njih dodeljena različita ponderovana vrednost po važnosti. Primer radi, kriterijum dodate vrednosti po zaposlenom imao je najjači ponder, pa potom dobit i rast dobiti, a zatim prihodi i rast prihoda. Cilj ovakvog načina izračunavanja je da se pronađe set parametara za dobijanje objektivne i potpune, a ne samo delimične, slike poslovanja preduzeća u Srbiji.

MARKO MILADINOVIĆ

PREOKRET NA AKCIJAMA KOMPA NIJE NIKE – DA, ALI MOŽDA NE



Vaso
Dulović
Ilirika

Akcije kompanije Nike su još od maja tekuće godine u jasnom silaznom trendu. Rasta na akciji nije bilo još do januara, a i talas oporavaka od oktobra 2022. pa do januara 2023. bio je privremenog karaktera. Problemi u postkovid okruženju, potražnja u Kini, inflacija – svi ti faktori imali su negativnog uticaja na sentiment na ovoj poznatoj kompaniji. Međutim, u petak 29. septembra, nastaje potencijalni preokret nakon objave kvartalnih rezultata. Akcija skače gotovo sedam odsto u jednom danu uz primetno veliki obim trgovanja. Zaključak tržišta iz objavljenog izveštaja je da se poslovanje ovog vodećeg proizvođača obuće i odeće normalizuje i stabilizuje i da je postavljena faza za kontinuirani, dugoročni rast.

Iako još uvek postoje prepreke koje Nike treba da prevaziđe (potencijalno slabljenje kupovne moći u SAD i slabiji rast u Kini), prepoznatljivost brenda kompanije, oslanjanje na DTC i digitalna prodaja postavljaju kompaniju u poziciju da nadmaši svoj sektor i posledično isporuči dobar prinos investitorima, s obzirom na to da je korekcija sa vrha cene pozamašna (septembar 2021). Nike Direct prodaja, DTC kanal, porasla je za šest procenata, uz povećanje od dva odsto u digitalnom sektoru, dok je veleprodaja ostala nepromenjena. Svi segmenti su pozitivno doprneli regionalnim rezultatima, iako je prodaja u Kini bila nešto slabija nego što se očekivalo.

Jak Nike brend je nadoknadio neke slabosti marke Converse, pa je u krajnjoj liniji kompanija imala solidan kvartal, a prednjačili su DTC kanali sa većom maržom. Bruto marža je u kvartalu poboljšana za 10 baznih poena, ali je taj pomak delimično neutralisan blagim povećanjem SG&A troškova. Povećanje SG&A troškova pripisuje se platama i reklamiranju, što pomaže u podsticanju prodaje. Zaključak je da je GAAP

zarada od 0,94 dolara porasla za samo jedan odsto u poređenju sa povećanjem prihoda od dva procenta, ali je svakako nadmašila procenu tržišta za 0,18 dolara.

Među faktorima koji privlače investitore u Nike je duga istorija rasta dividendi i izgledi za nastavak rasta distribucije. Naime, Nike povećava svoje dividende 21 uzastopnu godinu i ima visok CAGR od 11 odsto u poslednjih pet godina. Da li će tako ostati i u budućnosti? Već isplaćena dividenda, otkup sopstvenih akcija i kapitalne investicije (CAPEX) rezultirali su smanjenjem gotovine u poređenju sa prošlom godinom, ali ovo nije znak za uzburku. Kompanija i dalje ima preko 8,75 milijardi dolara gotovine u svom bilansu stanja, dugom dobro upravlja, a novčani tok je dovoljan da nastavi sa trenutnim planovima. Nike će, možda, odlučiti da ograniči CAPEX i smanji otkup sopstvenih akcija u nekom trenutku u budućnosti, ali se sada ne očekuju značajne promene.

Trenutni prinos od dividende nije naročito atraktivan s obzirom na to da se radi o tek 1,4 odsto, ali Nike je globalni stabilni gigant, sveprisutan, i to odavno znaju i vrapci na grani, pa se previd tržišta (u smislu postojanja čudno visokih dividendi kod stabilnih i dobro poznatih biznisa) na ovakvim kompanijama retko događa. Pored dividende, Nike obezbeđuje prinos i preko otkupa sopstvenih akcija, koji za posledicu imaju redukovanje broja raspoloživih akcija u opticaju.

Da li će skok na ceni zaista označiti i pokret trenda ili je posredi tek jednokratna impresija ostaje da se vidi. Cena je u trenutku pisanja ovog teksta na nivou od 95,6 američkih dolara, a okrugla brojka od 100 dolara je po pravilu psihološka granica koja treba biti probijena, baš kao i nivoi od 110, 120 i 130, da bismo sa sigurnošću mogli reći da je trend uzlaznog karaktera.



MARBOOK CONSULTING DOO

Bulevar Mihaila Pupina 10i, Lokal 70
11070 Beograd, Novi Beograd
011/4073839, 065/2286323
info@marbook.rs

KNJIGOVODSTVENE I RAČUNOVODSTVENE USLUGE PORESKO SAVETOVANJE



PROFESIONALNOST I
PODRŠKA ZA USPEH



Moj Relax Kutak



MASAŽA
SPA
NEGA LICA I TELA

Skender Begova 3
Beograd

063 72 84 726



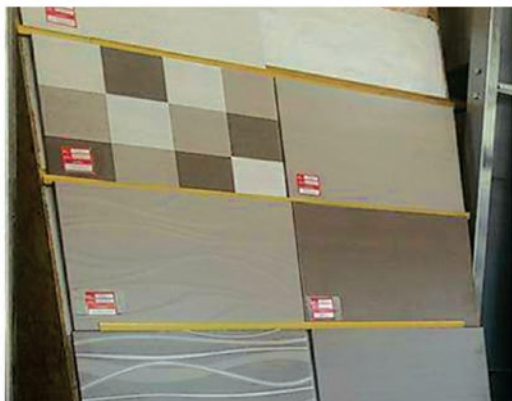
moj@relaxkutak.rs
www.relaxkutak.rs



Puškinova 74
21226 Bačko Petrovo Selo

021/6904335
021/2701121

zezz@mts.rs



PRODAJA REZANE GRAĐE
OGREVNOG DRVETA
ŽELJEZA CEMENTA ŠLJUNKA
OSTALOG GRAĐEVINSKOG
MATERIJALA

GDE SU INSTITUCIJE?



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

U leto 2020. godine kompanija Microstrategy je počela da ulaže u bitcoin, kao prva kompanija čijim se akcijama trguje na berzi koja se odlučila na tako nešto. Početkom 2021. Tesla je objavila da poseduje oko 40.000 bitcoina i da prihvata tu valutu za kupovinu vozila. Navodno je baš Majkl Sejlör, osnivač kompanije Microstrategy, „nagovorio” Ilona Maska na to. Tesla je kompanija koja postavlja trendove i delovalo je da je samo pitanje vremena kada će i ostale kompanije da se uključe u trku, a oni koji su već posedovali bitcoine su zadovoljno trljali ruke, očekujući vrtoglavi rast cene.

Iako je Sejlör ostao „veran bitcoinu” i nastavio da kupuje (danas njegova kompanija poseduje više od 150.000 bitcoina), Mask je bio dosta manje konzistentan. Tesla je prestala da prihvata uplate u bitcoinima, a i prodali su oko 75 odsto bitcoina koje su posedovali. U javnim nastupima je uglavnom pozitivno pričao o toj valuti, ali je neretko u istom kontekstu pominjao i dogecoin, kriptovaluu koja je nastala kao šala, pa nekako javnost nije bila načisto koliko je uopšte ozbiljan kada priča o kriptovalutama.

Uglavnom, oni koji su videli Maska kao perjanicu institucionalne adopcije bitcoina prilično su se razočarali. Nakon Tesle, vrlo mali broj ozbiljnih kompanija je ulagao u tu kriptovaluu. Više je razloga za to. Verovatno najočigledniji je opšte stanje svetske ekonomije u kojem kompanije nisu baš raspoložene za avanture. Pored toga, kripto skandali, kojima je prethodna godina obilovala, pokvarili su percepciju javnosti o kriptovalutama, pa mnoge kompanije verovatno nisu smatrale da je pametno da se njihov brend na bilo koji način povezuje sa kripto industrijom.

Kriza vremenom prođe, a skandali se zabora-

ve. Da li to znači da dolaze bolji dani, u kojima će bitcoin da bude redovna stavka u poslovnim knjigama kompanija? Mislim da ima dosta razloga za optimizam. Najpre, visoka inflacija uvek podseti ljude na to da nije pametno štedeti novac i da je pametnije investirati. To je tužna istina, jer štedljivost je uvek smatrana vrlinom. Nažalost, svetska ekonomija, ovakva kakva je poslednjih decenija, zavisna je od inflacije kao nužne komponente, kažnjavajući na taj način štedišu, a nagrađujući rasipnike.

Neke institucije zbog regulative ne mogu da ulažu u bitcoin iako bi htele, ali to je problem čije rešavanje je u toku. Pominjao sam u prethodnim tekstovima bitcoin ETF fondove koji će neminovno biti odobreni u narednim mesecima, a koji otključavaju vrata institucionalnim investitorima da uđu u svet bitcoina.

Da bi se ta vrata i širom otvorila, potrebno je rešiti i problem knjigovodstvenog tretmana bitcoina za kompanije koje su izlistane na berzi, a koji je trenutno katastrofalan. One ga ne knjiže po nabavnoj ceni, niti po trenutnoj ceni, već po najnižoj koju je on ikada imao otkad je u vlasništvu kompanije. Recimo da je kompanija kupila 50.000 bitcoina po ceni od 20.000 dolara, dakle ukupno za milijardu dolara. I recimo da je nakon toga cena u jednom trenutku pala na 10.000 dolara, a da je trenutna cena 100.000 dolara. Logično bi bilo da se u knjigama vidi plus od četiri milijarde dolara, jer je bitcoin kupljen za jednu milijardu, a sada vredi pet milijardi. Međutim, u knjigama se vidi minus od pola milijarde. Srećom, već se uveliko radi na promeni tog tretmana, a očekuje se da će se novi tretman primenjivati od kraja naredne godine. Do tada ćemo izvesno imati i nekoliko bitcoin ETF-ova, pa će ponestati izgovora kompanijama koje još uvek nisu investirale u bitcoin.



KLUB ZA KONJIČKI SPORT ČEGAR

TERAPIJSKO JAHANJE ZA
OSOBE SA INVALIDITETOM

Železnička bb 18205 Niška Banja
063/448515
kkcegar.nbanja@gmail.com
www.konjickiklubcegar.com

KORDUN PREVOZ

DOMAĆI I MEĐUNARODNI TRANSPORT
ROBE U JUGOISTOČNOJ EVROPI
I TURSKOJ



Svetozara Markovića 48a
21423 Bačka Palanka, Obrovac
061/ 606 32 58
dejan85malinic@gmail.com
kordunprevoz@gmail.com

PERSONALIZACIJA KAO IMPERATIV



**Ivana
Bojbaša**

Head of Marketing and
Sales for OTC/CHC
portfolio West Balkan
Hemofarm AD

Usvetu elektronske trgovine, a naročito za kompanije unutar farmaceutske industrije, personalizacija je prevazišla domen marketinške strategije i postala strateški imperativ. Prilagođavanje korisničkog iskustva potrebama svakog pojedinca potpomaže prodajnim naporima brenda, doprinosi stvaranju lojalnosti kupaca, ali i – najznačajnije iz ugla Hemofarma – unapređenju njihovog zdravlja.

Personalizacija najpre zahteva posebno sagledavanje dostupnih podataka o potrošačima. Obimne baze sadrže bihevioralne informacije kao što su one o njihovim preferencijama, interesovanjima, kupovnim navikama, ali i demografske – poput pola, starosne dobi ili regije u kojoj žive. Uvidi do kojih dođemo tumačeći navedene kategorije omogućavaju nam da prilagodimo svoju ponudu relevantnoj ciljnoj grupi.

Personalizaciji elektronskog poslovanja može se pristupiti iz različitih uglova, u zavisnosti od potreba biznisa, a za nas to znači:

Bolje razumevanje ciljne grupe – u ovom slučaju je najznačajnije ustanoviti potrebu korisnika koju bi trebalo zadovoljiti, što podrazumeva korišćenje podesnih tehnoloških alata;

Semantičko razumevanje nam pomaže pri identifikaciji proizvoda ili usluga koji se potencijalnom kupcu isporučuju na osnovu sličnosti sa pretraživanim sadržajem;

Segmentacija omogućava produkovanje različitih korisničkih doživljaja i unapređenje korisničkog iskustva na osnovu unapred definisanih grupa;

Personalizacija „1-na-1“ – stvaranjem posebnih profila za pojedinačne korisnike dodatno se prilagođava prikaz ponude i samim tim kvalitativnije odgovara na potrebe i želje potrošača.

Premda ništa ne može zameniti savet stručnog lica, algoritmi zasnovani na mašinskom učenju transformišu digitalni pejzaž i „izlažu“ internet korisnika adekvatnim informacijama o farmaceutskim proizvodima shodno njegovim zdravstvenim potrebama. No, stvaranje odgovarajućeg okruženja nije nimalo lak posao – istraživanja nam govore da 62 odsto kupaca smatra da bi firme trebalo da ulože više napora u pospešivanje korisničkog iskustva.

Kako bi kompanije dostigle pomenuti cilj i po-

sledično ostvarile održivi rast, na raspolaganju im stoji nekoliko taktika:

- **integracija korisnički generisanog sadržaja u okviru marketinškog levka** uz postavljanje fotografija, video-klipova i ocena drugih korisnika koje za cilj imaju izgradnju poverenja potencijalnih kupaca;
- **targetiranje potrošača putem raznovrsnih digitalnih kanala** može se vršiti pomoću preporuka artikala na osnovu (ranijih) pretraživačkih navika, kupovina ili pak podsećanjem na jedinstveni prodajni predlog;
- **retargetiranje korisnika** – bihevioralni uvidi sa različitih platformi treba da posluže kao pomoć u „borbi“ za ponovno zadobijanje pažnje (potencijalnog) kupca;
- **optimizacija preporuka na produktnim stranama** – kupcima se može skrenuti pažnja na proizvode komplementarne sa onima koje pregledaju;
- **automatizacija procesa slanja poruka putem elektronske pošte** za posetioce veb-sajta koji su ostavili proizvod u korpi bez zaključenja kupovine, ali i za one koji su već okončali proces poručivanja;
- **jedinstvena ponuda prodajnih podsticaja** – može se razlikovati u zavisnosti od faze u kupovnom procesu.

Međutim, treba imati u vidu zabrinutost pojedinih internet korisnika za privatnost sopstvenih podataka. Dok neki bez ustručavanja pružaju potrebne informacije o sebi, drugi pak žele da se kreću virtuelnim prostorom anonimno. Rešenje ovog problema leži u postizanju odgovarajuće ravnoteže između privatnosti i personalizacije upotrebom podataka nulte i prve strane (zero & first party data). Na taj način se poštuje pravo posetioca e-prodavnice na anonimnost, ali se omogućava i unapređenje korisničkog doživljaja za one koji dobrovoljno ustupaju informacije o sebi kompanijama koje im zauzvrat nude uni-katan tretman.

Važno je istaći da personalizacija nije samo trend, već neizostavan činilac današnjeg poslovanja, što je posebno izraženo u farmaceutskoj industriji. Ona (p)ostaje pokretač rasta i inovacija, omogućavajući kompanijama da ostvare konkurentsku prednost u sve dinamičnijem tržišnom okruženju.



PODSTICAJ RASTA I RAZVOJA DOMAĆIH PROIZVOĐAČA

VIŠE OD SEDAM MILIONA ŠVAJCARSKIH FRANAKA ZA TRANSFORMACIJU 80 MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

U FOKUSU SU DOMAĆA MALA I SREDNJA PREDUZEĆA KOJA OBAVLJAJU PROIZVODNU DELATNOST I ČIJI SU PROIZVODI POTREBNI MULTINACIONALNIM KOMPANIJAMA KOJE POSLUJU U SRBIJI, KAO I VELIKIM DOMAĆIM PREDUZEĆIMA ZA DALJU PROIZVODNJU. CILJ PROJEKTA SME HUB JE DA SE U ŠTO VEĆOJ MERI SKRATI LANAC SNABDEVANJA I DA SE SRPSKE FIRME POSLOVNO UNAPREDE

Projekat SME HUB rezultat je javno-privatnog partnerstva između Vlade Švajcarske, koju predstavlja Švajcarska agencija za razvoj i saradnju (SDC) i srpske kompanije ICT Hub.

SME HUB predstavlja jedinstveni poduhvat za ostvarenje značajnih promena u celokupnoj srpskoj ekonomiji jačanjem jednog od njenih osnovnih stubova – sektora malih i srednjih preduzeća, u kontekstu njegove sposobnosti da sarađuje sa globalnim tržišnim akterima i velikim domaćim kompanijama. Sa vrednošću od preko sedam miliona švajcarskih franaka, ovaj projekat će tokom narednih pet godina omogućiti transformaciju 80 malih i srednjih preduzeća, dok će više od 400 lokalnih firmi biti upoznato sa prednostima saradnje sa multinacionalnim i velikim domaćim kompanijama, a mnogi će postati njihovi dobavljači.

Ovakav vid saradnje će omogućiti domaćim proizvođačima da postanu konkurentniji i da unaprede svoje poslovanje, čime će se obezbediti bolji uslovi rada za najmanje 5.300 postojećih i novih radnika.

- Cilj nam je da otvorimo vrata malim i srednjim preduzećima da postanu dobavljači multinacionalnim kompanijama koje posluju u Srbiji. Verujemo u snagu srpskih firmi i njihovu sposobnost da pruže visokokvalitetne proizvode – kaže direktor projekta SME HUB Aleksandar Goračinov.

U razgovoru za Biznis.rs on ističe da komunikacija sa drugim institucijama napreduje u pozitivnom smeru, s obzirom na zajednički cilj koji dele – unapređenje poslovanja domaćih malih i srednjih preduzeća i davanje dodatnog podsticaja srpskoj privredi.

- Imamo nameru da uspostavimo saradnju sa svim relevantnim institucijama, kako u javnom, tako i u privatnom sektoru, koje mogu značajno doprineti postizanju što boljih rezultata u osnaživanju sektora malih i srednjih preduzeća – naglašava Goračinov.

Na pitanje kako će birati preduzeća koja će dobiti priliku da prođu kroz projekat, naš sagovornik kaže da su uslovi za ulazak u projekat jasno definisani projektom i svako ko ih ispunjava može da učestvuje. To znači da u proces transformacije mogu da uđu one firme koje imaju proizvodnu delatnost i postoje mi-

nimum tri godine, imaju najmanje 15 zaposlenih i promet u visini od minimalno 200.000 evra godišnje. Takođe, uslov je i da imaju minimum 51 odsto domaćeg vlasničkog kapitala.

- U fokusu su domaća mala i srednja preduzeća koja obavljaju proizvodnu delatnost i čiji su proizvodi potrebni multinacionalnim kompanijama koje posluju u Srbiji, kao i velikim domaćim preduzećima za dalju proizvodnju. Cilj projekta SME HUB je da se u što većoj meri skрати lanac snabdevanja i da se srpske firme poslov-

kroz projekat, iskoriste svoj potencijal i dodatno se razviju, kako bi postali konkurentni na globalnom tržištu i stvorili priliku za poslovnu ekspanziju.

Direktor projekta Aleksandar Goračinov naglasio je da će SME HUB raditi sa srpskim firmama koje imaju kapacitete, kvalitete i stručnost da snabdevaju svojim proizvodima multinacionalne kompanije.

- To znači da će srpske proizvođačke firme na osnovu konkretno definisanih potreba multinacionalnih ili velikih

U FOKUSU SU DOMAĆA MALA I SREDNJA PREDUZEĆA KOJA OBAVLJAJU PROIZVODNU DELATNOST I ČIJI SU PROIZVODI POTREBNI MULTINACIONALNIM KOMPANIJAMA KOJE POSLUJU U SRBIJI, KAO I VELIKIM DOMAĆIM PREDUZEĆIMA ZA DALJU PROIZVODNJU. CILJ PROJEKTA SME HUB JE DA SE U ŠTO VEĆOJ MERI SKRATI LANAC SNABDEVANJA I DA SE SRPSKE FIRME POSLOVNO UNAPREDE, KAKO BI ISPUNILE NEOHODNE USLOVE ZA POSLOVANJE SA MULTINACIONALIM KOMPANIJAMA.

no unaprede, kako bi ispunile neohodne uslove za poslovanje sa multinacionalnim kompanijama. SME HUB će obuhvatiti mala i srednja preduzeća sa teritorije cele Srbije, s tim što se poseban akcenat stavlja na nerazvijena područja kako bismo tim firmama dali dodatni podstrek za dalje unapređenje i razvoj poslovanja – objašnjava direktor projekta.

Na osnovu potreba multinacionalnih i velikih domaćih kompanija, SME HUB vrši selekciju potencijalnih dobavljača i pruža podršku u uspostavljanju saradnje. Sa druge strane, mala i srednja preduzeća, imaju jedinstvenu priliku da,

domaćih kompanija imati priliku da se kroz sajt projekta prijave za učešće i da će kroz selekciju, koristeći unapred definisane kriterijume, biti odabrane one koje ispunjavaju uslove da uđu u proces transformacije – rekao je on.

Transformacija poslovanja će trajati maksimalno 24 meseca, nakon čega srpske firme potencijalno stižu uslove da postanu dobavljači. Aleksandar Goračinov nam je objasnio ceo proces.

- Tim stručnjaka koji rade u okviru projekta SME HUB izvršiće analizu trenutnog stanja u određenom preduzeću i locirati ono što je neophodno da se

VIŠE OD 400 MILIONA EVRA ŠVAJCARSKJE FINANSIJSKE POMOĆI

Švajcarska i Srbija imaju dugogodišnje partnerstvo od 1991. godine uz finansijsku pomoć od preko 400 miliona evra. Švajcarska je jedan od najvažnijih bilateralnih donatora. Srbija će i u predstojećem periodu ostati prioritarna zemlja za saradnju za švajcarski program sa Istočnom Evropom.

Nadovezujući se na dugoročno prisustvo Švajcarske u zemlji i ranija dostignuća, kroz Švajcarski program saradnje za Srbiju za od 2022. do 2025. godine sa ukupnim budžetom od oko 95 miliona evra, Švajcarska će doprineti održivom razvoju i inkluzivnom rastu, uz podsticanje demokratskih procesa, u znak podrške napretku Srbije ka evropskim standardima i vrednostima.



Aleksandar
Goračinov

poboljša. Za te potrebe ćemo angažovati firme koje su eksperti u relevantnim oblastima, kako bi se unapredilo poslovanje i otklonili svi potencijalni nedostaci za saradnju sa multinacionalnom kompanijom. Koordinacija između ovih činilaca je potpuna i uz neprestano praćenje realizacije od strane tima projekta SME HUB, a multinacionalna kompanija za koju se radi transformacija lokalne firme je potpuno uključena u ceo proces. Nakon transformacije sledi naredni korak, a to je potpisivanje ugovora između multinacionalne kompanije i lokalne firme ukoliko su ispunjeni svi neophodni uslovi – navodi direktor projekta i napominje da će na taj način srpsko preduzeće proizvoditi komponente koje će završavati na globalnom tržištu.

SME HUB kroz ovaj poduhvat gradi dugoročna partnerstva koja, spajanjem lokalnih firmi sa multinacionalnim kompanijama, omogućava razmenu znanja, tehnologije i najboljih praksi, što će rezultirati modernizacijom i unapređenjem poslovnih procesa.

- Tako direktno podstičemo rast i razvoj srpskih proizvođača. Kroz veliki doprinos države i brojne podsticaje stvorena je pozitivna poslovna klima koja je prepoznata od svetskih giganta, a SME HUB će dodatno podržati njihovo poslovanje pronalaženjem adekvatnih lokalnih dobavljača – ističe Goračinov.

Prvi korak u projektu biće zvanično lansiranje 17. oktobra, gde će projektni tim predstaviti prve rezultate nakon prvih 90 dana rada. Na tom događaju će

TIM STRUČNJAKA SA VIŠEDEцениJSKIM ISKUSTVOM

SME HUB čini tim stručnjaka sa višedecenijskim iskustvom iz različitih industrija, proizvodnih delatnosti, kao i razvoja malih i srednjih preduzeća, koji su spremni da odgovore na sve zahteve tržišta. Za sada tim čini devet članova, uz stalnu podršku kolega iz Švajcarske razvojne agencije SDC.

svim zainteresovanim stranama, predstavnicima privrede, strukovnim udruženjima i široj javnosti približiti SME HUB i čime se zapravo bave, koje su pogodnosti ovog projekta za domaću privredu, srpska mala i srednja preduzeća, ali i za velike multinacionalne kompanije, kojima ovo može biti samo podstrek za dalje širenje biznisa u našoj zemlji.

Prijava svih zainteresovanih malih i srednjih preduzeća proizvođačke delatnosti je već sada moguća preko sajta SME HUB.

- Naše angažovanje se ne svodi samo na forme, već i na suštinu, a to je obilazak lokalnih firmi širom Srbije, terenski rad koji će stvoriti jasnu sliku trenutnog tržišta, na osnovu čega ćemo sprovoditi dalje aktivnosti. U planu su nam i karavani koji će imati za cilj edukaciju, kao i promociju projekta, a namera nam je da informišemo sve potencijalne učesnike o benefitima koje mogu da ostvare ulaskom u SME HUB projekat – najavljuje naš sagovornik.

MARKO ANDREJIĆ



PLUS ULTRA

OSNOVANO 1990. GODINE

Križanićeva 13 11000 Beograd
011 227 07 06 065 221 81 15
office@plus-ultra.rs,
armiracki.pogon@gmail.com
Savski nasip bb, Novi Beograd
www.plus-ultra.rs

MAŠINSKA IZRADA
ARMATURE ZA SVE
GRAĐEVINSKE
KONSTRUKCIJE
I OBJEKTE



KASZATTILA

DRVENI PROZORI I VRATA

Ivana Modrčina 1 24340 Stara Moravica
+381 63 163 19 85
kaszattila@gmail.com
www.kaszattila-stolarija.rs



5G U SRBIJI „SLEDEĆE GODINE” – JOŠ JEDNA NAJAVA ILI BLISKA BUDUĆNOST?

SRBIJA IMA AMBICIOZNE PLANOVE KADA JE REČ O KORIŠĆENJU INOVATIVNIH TEHNOLOGIJA, ALI KADA JE U PITANJU 5G SITUACIJA SE GODINAMA NE MENJA. AUKCIJE SE NAJAVLJUJU, ALI NE RASPISUJU, IAKO JE STRATEGIJA RAZVOJA MREŽE NOVE GENERACIJE USVOJENA JOŠ 2018. GODINE, DOK JE PRVA AUKCIJA NAJAVLJENA ZA 2020. GODINU

Od perioda pandemije je svima jasno da u ekonomskom smislu igru vode oni koji imaju inovativnu tehnologiju, kaže za Biznis.rs Dragana Ilić, direktorka korporativnih poslova u kompaniji Cetin, odgovarajući na naše pitanje kako bi mogućnost korišćenja 5G tehnologije mogla da utiče na razvoj domaće privrede.

Tu temu u centar interesovanja poslovnog, ali i šire javnosti, vratio je ministar informisanja i telekomunikacija Mihailo Jovanović početkom septembra, najavom da uskoro počinje javna rasprava o Pravilniku o 5G mreži, po čijem usvajanju bi trebalo da bude organizovano nadmetanje za dodelu frekvencija, da bi sledeće godine i u našoj zemlji korisnici mogli da osete prednosti te mreže nove generacije.

Činjenica je, međutim, da su Srbija, Albanija i Bosna i Hercegovina na začelju regiona kada je reč o dostupnosti 5G mreže. Hrvatska je u taj posao ušla još 2021. godine, kada su, po završetku javne aukcije 5G spektra, dodeljene dozvole za frekvencije od 700 MHz, 3600 MHz i 26 GHz na nacionalnom, kao i 3600 MHz na regionalnom nivou. Na toj aukciji učestvovala su tri najjača domaća telekom operatora – Hrvatski Telekom (HT), A1 i Telemach, kao i još šest operatora koji su se mahom javili za regionalne frekvencije, dok je država na aukcijama zaradila 47,8 miliona evra.

Bugarska je takođe 2021. godine otpočela sa dodelom frekvencija, pa danas komercijalne usluge na 5G mreži pružaju A1, Yettel i Vivacom, dok je mađarski Magiar Telekom u maju ove godine objavio da je 5G mrežom „pokrio” 60 odsto stanovništva, i to u Budimpešti, glavnim gradovima svih županija, nekoliko većih gradova u unutrašnjosti, kao i u ključnim turističkim mestima poput jezera

Balaton i Velence.

Crna Gora se „klubu 5G” pridružila u februaru ove godine, kada je održana prva aukcija, a u budžet te države ušlo 8,8 miliona evra, dok Crnogorski Telekom putem reklama poručuje da je 5G mreža dostupna za 80 odsto stanovnika.

Prepreke na putu mreže nove generacije

Srbija ima ambiciozne planove kada je reč o korišćenju inovativnih tehnologija, ali kada je u pitanju 5G situacija se godinama ne menja. Aukcije se najavljuju, ali ne raspisuju, iako je Strategija razvoja mreže nove generacije usvojena još 2018. godine, dok je prva aukcija najavljena za 2020. godinu. U međuvremenu, ono što se ubrzano menja je situacija „na terenu” digitalne ekonomije.

- Upotreba interneta i prosečna količina podataka po korisniku eksponencijalno raste. Predviđa se da će u narednih deset godina 70 odsto nove vrednosti u ekonomiji doći iz poslovnih modela zasnovanih na digitalnim platformama, a za sve ove potrebe 4G neće imati odgovor – objašnjava za Biznis.rs Dragana Ilić, koja je i predsednica Saveza za eUpravu u NALED-u.

Ta organizacija temeljno prati dešavanja

na polju telekomunikacija, kao što poslovna zajednica, kako ističe Ilić, prati iskustva na tržištima gde je ova tehnologija već prisutna, kako bi iskoristila nove mogućnosti i učila na tuđim greškama.

- Ono o čemu se kod nas i dalje malo govori su preduslovi da se mogućnosti koje se pripisuju 5G tehnologiji u praksi i dese. NALED aktivno zagovara reformu koja će omogućiti efikasniju izgradnju mreže mobilnih elektronskih komunikacija, a analiza propisa i praksi u ovoj oblasti iz jula 2021. godine pokazala je da postupak za postavljanje jedne radio-bazne stanice traje od pet do devet meseci, da su propisi koji uređuju kontrolu elektromagnetnog zračenja mobilnih mreža zastareli i da je prostorno planiranje i postupanje lokalnih samouprava u praksi prilično neujednačeno – upozorila je Dragana Ilić.

Skreće pažnju i na podatak da Srbiju trenutno u 4G tehnologiji pokriva oko 8.000 radio-baznih stanica, a da je za pokrivanje u 5G tehnologiji potrebno duplo više tih stanica samo za naseljene zone i transportne rute.

- Pošto će ovo verovatno biti uslovi za dodelu 5G spektra, jasno je da je neophodno pre raspisivanja aukcije nešto

NOVI ZAKON DONEO OKVIR ZA AUKCIJU 5G SPEKTRA

Jedna od regulatornih prepreka za uvođenje 5G mreže u Srbiju u međuvremenu je otklonjena.

- U maju ove godine stupio je na snagu novi Zakon o elektronskim komunikacijama koji je dao okvir i za aukciju 5G spektra. Resorno ministarstvo pravilnikom treba da definiše konkretne uslove za dodeljivanje licenci, na osnovu kojih će RATEL sprovesti aukciju. Mi u NALED-u smo bili vrlo zadovoljni saradnjom sa Ministarstvom informisanja i telekomunikacija prilikom izrade novog zakona, pa se nadamo da će i donošenje pravilnika koji uređuje uslove za dodelu licenci za 5G spektar biti tako transparentno, uz argumentovani dijalog sa svim zainteresovanim stranama – kaže Dragana Ilić.



promeniti da bismo u dogledno vreme efikasno koristili 5G tehnologiju – ocenila je Ilić, uz podsećanje da su u NA-LED-ovoj Sivoj knjizi administrativnih procedura opisane postojeće administrativne prepreke i izneti predlozi rešenja za njihovo prevazilaženje.

Naša sagovornica naglašava da je u dijalogu sa institucijama izražena spremnost da se pomogne u njihovom redizajnu i implementaciji, a dodaje da se i Evropska unija suočava sa administrativnim preprekama i velikim troškovima izgradnje 5G mreže.

- Zato EU obezbeđuje finansijsku podršku za period od 2021. do 2027. od preko dve milijarde evra i priprema novu regulativu za efikasniju izgradnju optičke i 5G mreže, a sve radi dostizanja strateškog cilja do 2030. godine – da svako u EU ima internet brzine najmanje jedan gigabit po sekundi i da je 5G dostupan u svakom naselju u EU – kaže Dragana Ilić za Biznis.rs.

Dug put do komercijalne upotrebe

Prvu aukciju 5G spektra najavio je krajem 2019. godine tadašnji ministar zadužen za telekomunikacije Rasim Ljajić. Ona je trebalo da se održi 2020. godine, ali do sada smo svi svedočili samo redovnim najavama da će aukcije biti

„sledeće godine”.

To što u Srbiji nema komercijalno dostupnih 5G mreža ne znači da oni za koje se očekuje da će imati ogromnu korist od njenog uvođenja – inovativne kompanije i naučna zajednica – nisu imali prilike da isprobaju njene mogućnosti, i to zahvaljujući kompaniji Yettel.

- Yettel je u prethodnom periodu sarađivao sa kompanijama, studentima i stručnom javnosti kako bi testirali potencijalne načine korišćenja 5G mreže. U naučno-tehnološkim parkovima (NTP) Beograd i Čačak kreirali smo 5G testna okruženja, gde zainteresovane kompanije ili studenti mogu da testiraju svoja rešenja bazirana na 5G mreži – kaže za Biznis.rs arhitekta za radio-mrežu Yettela Nataša Begović.

5G tehnologija, koja obezbeđuje značajno smanjenje kašnjenja, veće protoke i procesiranje podataka na baznoj stanici, od velikog je značaja za razvoj aplikacija daljinskog upravljanja.

- Jedno od preduzeća sa kojim smo testirali i uspešno demonstrirali daljinsko upravljanje dronom preko 5G mreže je srpsko-izraelska kompanija Easy Aerial. Sa Fakultetom tehničkih nauka (FTN) u Čačku testirali smo njihovo rešenje za daljinsko upravljanje prototipom automobila na rastojanju od oko 100 km vazdušne linije, tako da je automobil bio u

Beogradu, a upravljalo se iz NTP Čačak – ispričala nam je Begović.

Yettel je organizovao i mnogobrojna predavanja i demonstracije za stručnu javnost, u NTP Beograd i Čačak, kao i na konferenciji Telfor 2022, gde su gosti bili predstavnici stručne zajednice.

- Ovom prilikom smo uspešno demonstrirali pomenute slučajeve daljinskog upravljanja preko 5G mreže i istakli brojne pogodnosti koja ova tehnologija donosi – istakla je Begović.

Testna okruženja su, dakle, razlog što Srbija nije „crna rupa” na globalnoj mapi 5G mreža, ali pokazalo se da je put od njih do komercijalne upotrebe dug i vijugav.

Samo raspisivanje aukcije, kako je rekao ministar Jovanović, sačekaće završetak javne rasprave o pravilniku koji bi, između ostalog, trebalo da definiše i pravila nadmetanja za frekvencije. Pre dve godine, kada se, takođe, očekivalo skoro raspisivanje aukcije, rečeno je da bi pravilnik trebalo da propiše i minimalnu cenu za deo frekventijskog spektra koji će biti na aukciji, kao i broj dozvola koje će biti izdate.

Inače, tokom 2021. godine Regulatorna agencija za elektronske komunikacije i poštanske usluge RATEL raspisala je javni poziv operatorima da se prijave za korišćenje određenih radio-frekvencija,



Dragana Ilić, Cetin

Arvin Kamberi,
Diplo fondacijaNataša
Begović,
Yettel

a interesovanje su tada iskazala četiri operatora – SBB, Telekom, Telenor (danas Yettel) i A1. Telekom Srbija je, takođe, od Evropske investicione banke dobio kredit od 70 miliona evra za širenje 4G i uvođenje 5G mreže.

Šta će doneti lansiranje 5G mreže?

Stručnjak za digitalnu imovinu u Diplo fondaciji Arvin Kamberi ocenjuje da je sjajno što ponovo čujemo priče o lansiranju 5G mreže u Srbiji. Njegova procena je da će od okončanja procesa licitacije do samog uspostavljanja mreže verovatno proći više od godinu dana – „ako sve bude išlo po planu”.

Naglašava da značaj razvoja 5G mreže treba posmatrati šire od same brzine „skidanja” podataka za korisnike mobilnih telefona.

- Jednom kada bude lansirana 5G mreža će značajno doprineti konkurentnosti našeg tržišta. Ona nudi sjajne mogućnosti za online kontrolu velikih sistema, ali i autonomnih sistema koji su, zasigurno, budućnost razvoja – objašnjava Kamberi u razgovoru za Biznis.rs i dodaje da industrija nije jedina koja će osetiti prednosti mreže nove generacije.

- Zamislite „pametni grad” koji u svakom trenutku zna gde se nalazi svaki autobus javnog prevoza, šalje informacije o slobodnim parking mestima u realnom vremenu dok se vrtite automobilom tražeći mesto, javlja koja sijalica je prestala da radi u uličnom osvetljenju ili obaveštava o svim promenama u vazduhu, vodi, javnom prostoru – nabraja naš sagovornik.

Uveren je zato da je izuzetno važno

da se svi zainteresovani priključe javnoj raspravi o pravilniku, da bismo dobili najbolje rešenje koje će biti implementirano.

Dragana Ilić naglašava da će uticaj 5G tehnologije biti vidljiviji kada se u dovoljnoj meri izgrade 5G mreže.

- Prema procenama dostupnih analiza, to u svetu može početi već od 2025. godine, bar kada je reč o SAD i Kini koje sada imaju najveću pokrivenost – ističe

POSLOVNA ZAJEDNICA TRAŽI RASPIŠIVANJE AUKCIJE

Za raspisivanje aukcije godinama se snažno zalaže poslovna zajednica, a jedna od „platformi” sa koje redovno šalju takve poruke je tradicionalni panel telekomunikacionih operatora u okviru Kopaonik biznis foruma. Pre dve godine poruka direktora najvećih kompanija iz te delatnosti u Srbiji bila je da je 5G mreža važna za osnaživanje digitalne ekonomije, kao i da je pitanje njene infrastrukture od nacionalnog značaja, poput infrastrukture koju čine auto-putevi i železnica.

Ove godine sa istog panela čuo se apel državi da raspiše aukciju.

- Kasnimo sa novim tehnologijama i imamo još najviše tri godine da koristimo mreže koje imamo, a razmišljamo čak i o gašenju tehnologija poput 3G – rekao je generalni direktor A1 Srbija i A1 Slovenija Dejan Turk na panelu u okviru Kopaonik biznis foruma, i apelovao na Vladu Srbije da raspiše aukciju za dodelu frekvencija za 5G mrežu.

direktorka korporativnih poslova u Cetinu i predsednica Saveza za eUpravu NALED-a.

Skreće pažnju i na još jedan važan aspekt. Prema njenim rečima, pre same aukcije potrebno je i korigovati pogrešne predstave javnosti o uticaju 5G na zdravlje i okolinu i promovisati koristi za razvoj inovacija, održivost i kvalitet života.

- Ova tehnologija može pomoći da svoje resurse koristimo pametnije i tako budemo konkurentniji. U kombinaciji sa veštačkom inteligencijom i povezanim uređajima (IoT), ova tehnologija će doprineti stvaranju novih proizvoda i usluga u skoro svim oblastima. Zdravstvo, transport, automatizacija procesa proizvodnje i usluge zasnovane na setovima generisanih podataka i prenosu podataka u realnom vremenu samo su neki od primera – kaže Ilić, i dodaje da se procenjuje da će srpska STEM akademska i kreativna startup zajednica biti prve koje će iskoristiti ove mogućnosti, a da će proizvodna industrija slediti primer uvođenjem privatnih 5G mreža, kako bi smanjila rizike i postala efikasnija.

- I u industriji telekomunikacija očekujemo, s jedne strane, transformaciju ka paketima usluga koje će obuhvatiti od infrastrukture, mrežnog povezivanja do pametnih rešenja, sa uključenim svim potrebnim sigurnosnim alatima, a s druge strane širenje trenda razdvajanja poslovanja operatora mreže okrenutih upravljanju infrastrukturom i veleprodaji od maloprodajnih operatora, okrenutih potrošačima – zaključila je Dragana Ilić.



ПРИВРЕДНИ САВЕТНИК

Булевар Краља
Александра 86
11000 Београд, Врачар

011-3209-600
officeps@privsav.rs
www.privsav.rs

ИЗДАВАЧКА ДЕЛАТНОСТ У
ОБЛАСТИМА ПОРЕСКОГ,
РАЧУНОВОДСТВЕНОГ И
ФИНАНСИЈСКОГ КОНСАЛТИНГА

САВЕТОВАЊА, СЕМИНАРИ,
КУРСЕВИ, ОБУКЕ И ДРУГИ ВИДОВИ
СТРУЧНОГ УСАВРШАВАЊА НА
ПОСЛОВИМА РАЧУНОВОДСТВА,
ПОРЕЗА И ПОСЛОВНИХ
ФИНАНСИЈА



РЯ
GLASS
SVE VRSTE
AUTO STAKALA



Maršala Tita 61 A
26232 Pančevo, Starčevo
064/8910368, 066/9561521
radmila.rrglass@gmail.com
www.rr-glass.com

www.rr-glass.com
radmila.rrglass@gmail.com
064/8910368, 066/9561521
064/8910368, 066/9561521

MEĐUNARODNI DAN PRAVA JAVNOSTI DA ZNA

PROBLEM TRANSPARENTNOSTI POSEBNO IZRAŽEN U PROCESU JAVNIH NABAVKI

IAKO SMO 2021. GODINE DOBILI IZMENJEN ZAKON O SLOBODNOM PRISTUPU INFORMACIJAMA OD JAVNOG ZNAČAJA, STANJE U OBLASTI TRANSPARENTNOSTI I PRISTUPU INFORMACIJAMA NIJE UNAPREĐENO. TO SE POSEBNO ODNOSI NA JAVNA PREDUZEĆA. IMAJUĆI U VIDU PROMENE U NJIHOVOJ STRUKTURI, ČINI SE DA JE POSLATA PORUKA DA ONA SADA IMAJU VEĆU ZAŠTITU I DA SU SVE BLIŽE TRŽIŠNOM FUNKCIONISANJU I ZAŠTITI KOJU IMAJU POTPUNO PRIVATNE KOMPA NIJE



Krajem septembra obeležen je Međunarodni dan prava javnosti da zna. Na skupu koji su u Beogradu organizovali Partneri Srbija i Transparentnost Srbija govorilo se o stanju u oblasti pristupa informacijama u našoj

zemlji. Takođe, teme su bile transparentnost u poslovanju, borba protiv korupcije i poštovanje zakona.

Događaj je otvorila Ana Toskić Cvetinović, izvršna direktorka Partnera Srbija.

- Neki od osnovnih zaključaka sa obeležavanja Dana prava javnosti da zna odnose se na činjenicu da, iako smo 2021. godine dobili izmenjen Zakon o slobodnom pristupu informacijama od javnog značaja, stanje u oblasti transparentnosti i pristupu informacijama nije unapređeno. To se posebno odnosi na javna preduzeća. Imajući u vidu promene u njihovoj strukturi, čini se da je poslata poruka da ona sada imaju veću zaštitu i da su sve bliže tržišnom funkcionisanju i zaštiti koju imaju potpuno privatne kompanije – ističe Toskić Cvetinović.

Međutim, naša sagovornica objašnjava da je to što se javna preduzeća ponašaju kao privatna trend koji se pojavio i pre izmena zakona. Javna preduzeća i društva kapitala, posebno pojedine firme, godinama unazad čak odbijaju činjenicu da jesu obveznici zakona o slobodnom pristupu informacijama od javnog značaja i nisu stavljali na raspolaganje informacije o svom radu.

Poslovna tajna štiti informacije

Kada je reč o privatnim kompanijama, one nisu obveznici ovog zakona, međutim ukoliko se radi o nekim privatno-javnim partnerstvima, ugovorima ili relacijama koje podrazumevaju vezu sa organima vlasti, a koji jesu obveznici zakona o slobodnom pristupu informacijama od javnog značaja, tada i i podaci koji se odnose na te relacije mogu biti predmet uvida javnosti.

- Takvi podaci mogu biti predmet ovog zakona, jer se on odnosi na organe vlasti sa jedne strane, a sa druge i na informacije za koje postoji interes javnosti da ima uvid u njih. Dakle, ukoliko se radi o informaciji koja je nastala u radu nekog organa vlasti, a jeste od javnog značaja i odnosi se na privatnu kompaniju, može biti predmet ovog zakona. Naravno, sve to pod uslovima koji su definisani samim propisom koji predviđa i neke izuzetke, uključujući i mogućnost da se informacija ne da na uvid javnosti zato što predstavlja poslovnu tajnu – navodi

izvršna direktorka Partnera za demokratske promene.

Odgovarajući na pitanje na kom nivou se nalazi transparentnost u poslovanju javnih preduzeća u Srbiji, naša sagovornica ocenjuje da je na relativno niskom.

- Javna preduzeća su negde među najmanje transparentnim, jedan deo njih potpuno ignoriše zahteve tražilaca za informacijama. Dosta se pozivaju na zaštitu poslovnih interesa, pa se veoma teško dolazi do neophodnih podataka, posebno onih koje se odnose na trošenje sredstava – ističe Ana Toskić Cvetinović.

Prilikom obeležavanja Međunarodnog dana prava javnosti da zna, Nemanja Nenadić iz Transparentnosti Srbija je naveo primer Elektroprivrede Srbije (EPS) koja već neko vreme ignoriše zahteve za pristup informacijama od javnog značaja. Kako je istakao, problem je nastao kada je Transparentnost Srbija tražila podatke od EPS-a o odlučivanju o ponudi partnera iz Mađarske za formiranje zajedničkog preduzeća u koje bi ušao deo hidroelektrana. Nenadić je rekao da je zahtev odbijen uz pozivanje na poslovnu tajnu i interese međudržavne saradnje.

- Međutim, očigledno da mnoge od informacija koje smo tražili ne mogu biti pokrivene tim izuzecima, poput činjenice da li je Nadzorni odbor EPS-a o nečemu raspravljao ili nije – pojasnio je.

Ključni rizik – pojava korupcije

Ana Toskić Cvetinović kaže da je problem transparentnosti naročito primećan u procesu javnih nabavki.

- Tu postoji opšti problem da, iako imamo informacije o samim nabavkama, ono što negde izostaje u javnosti u odnosu na sve je izvršenje ugovora, kao i izmene ugovora koji su već zaključeni, gde mi zapravo ne vidimo krajnji ishod neke javne nabavke – ocenjuje naša sagovornica.

Netransparentno poslovanje javnih preduzeća ostavlja posledice i na ekonomiju.

- Mislim da je ključni rizik nedostatka transparentnosti zapravo korupcija koja nanosi štetu ekonomiji i sprečava dalji rast, i to je jedna od glavnih posledica, kao i mogućnost da javnost zapravo vrši kontrolu nad radom organa vlasti – smatra Toskić Cvetinović.

FOTO: FREEK



Ana Toskić Cvetinović

FOTO: PIROŠKI

Ona dodaje da postoji jedna formula koja kaže da „ako nemamo transparentnost, a imamo monopol u odlučivanju, što se najčešće sreće kod organa vlasti i javnog sektora gde postoji mogućnost diskrecione ocene u odlučivanju, verovatnoća za korupciju je veća”.

Drugi efekat koji može da se razmotri je i pitanje ponovnog korišćenja podataka.

- Dakle, transparentnost ne podrazumeva samo da mi po zahtevu dobijamo neke informacije od organa vlasti, već i njihovu proaktivnost u tome kako

objavljaju informacije o svom radu i, između ostalog, da li te informacije objavljuju u određenim formatima koji se dalje mogu koristiti. Govorimo pre svega o otvorenim podacima, onim koji se objavljuju u mašinski čitljivom formatu. Tu je reč i o podacima koji mogu biti korisni i privatnom sektoru za razvoj nekih daljih usluga, proizvoda ili analiza. To ne moraju nužno biti podaci koji se odnose na trošenje budžetskih sredstava. Mogu biti vrlo značajne informacije logističkog, administrativnog tipa. Zatim, to mogu biti

statistički podaci koje kasnije različite kompanije mogu da koriste kako bi razvijale svoje usluge. Posebno se ovo odnosi na IT sektor – objašnjava Toskić Cvetinović.

I sa te strane, dakle, otvaranje podataka može da pruži dodatni podsticaj privrednom razvoju jer se radi o javnom dobru, odnosno javnim sredstvima.

- Zato mislim da je veoma bitno da se nekako i privatni sektor uključi u ovo zagovaranje za otvaranjem institucija, kao i podataka koji se nalaze u njihovom posedu. Čini se da nedostaje samo razumevanje koliko to, sa jedne strane, može da bude podsticajno za okruženje, dok se s druge strane može smanjiti i pritisak na organe. Jer, onda bi se i građani i novinari, kao i privatni sektor, manje obraćali putem zahteva za dostupnost informacija, pošto bi već bile na raspolaganju javnosti na tom proaktivnom nivou – zaključuje izvršna direktorka Partnera Srbija Ana Toskić Cvetinović.

SRBIA NA ZAČELJU KADA JE REČ O TRANSPARENTNOSTI POSLOVANJA

Prema istraživanjima Partneri Srbija, naša zemlja je na začelju među zemljama Zapadnog Balkana kada je reč o transparentnosti javnih preduzeća.

- To stanje se nekako ne menja u poslednjih nekoliko godina. To se pre svega odnosi na transparentnost nižih nivoa vlasti, organa uprave, dakle svih onih koji bi trebalo da budu najbliži građanima. Moramo naglasiti da dosta toga jesu i neki tehnički elementi koji mogu veoma brzo da se unaprede bez postojanja političke volje. Tu pre svega mislim na veb-stranice, koje su informacije tu dostupne, da li postoje otvoreni podaci koji su tehnička, a ne politička stvar.

LJILJANA BEGOVIĆ



GUMITEX

SIROVA GUMA I
GUMENOTEHNIČKI
PROIZVODI

Milana Toplice 22
18420 Blace
063/497 256
064/28 75 408
gumitex@ptt.rs



САМОСТАЛНИ СИНДИКАТ
ЕСТРАДНИХ УМЕТНИКА
И ИЗВОЂАЧА СРБИЈЕ



Dečanska 14, 11000 Beograd
011 323 92 60
sin.estradesrbije@gmail.com
www.sindikatestrade.org.rs



PRETI OPASNOST OD GLOBALNE RECESIJE

VISOKA CENA NAFTE TEŠKA BRIGA ZA CENTRALNE BANKE

NAKON KRATKOTRAJNOG PADA ISPOD 70 DOLARA ZA BAREL CENA SIROVE NAFTE JE RASLA SVE DO POČETKA OKTOBRA. DALJA POVEĆANJA CENA NEGATIVNO BI UTICALA NA POTROŠAČE, POSEBNO ZA BENZIN I TROŠKOVE TRANSPORTA. RASTUĆE CENE NAFTE DOVODE U OPASNOST POKUŠAJE AMERIČKOG FEDA DA SPROVEDE MEKO SLETANJE PRIVREDE, JER DOK JE POVEĆANJE KAMATNE STOPE POMOGLO U OBUZDAVANJU INFLACIJE, FAKTORI POPUT DINAMIKE SNABDEVANJA NAFOM SU IZVAN NJIHOVE KONTROLE

Zabrinutost u pogledu ponude sirove nafte pokazala se jačom od snažnog dolara i pesimističnih ekonomskih izgleda koji obaraju potražnju, pa je tokom trećeg kvartala nafta poskupela za skoro 30 odsto. Posle oštrog pada cene ispod 90 dolara za barel početkom oktobra, očekivanja proizvođača su da će se referentna nafta Brent, kao i američka sirova nafta WTI vratiti trendu rasta prema ceni od oko 100 dolara za barel. Tako prognoziraju neki stručnjaci i trgovci navodeći da će cene dodatno porasti u poslednjem kvartalu tekuće godine, ali ima i drugačijih mišljenja.

Potražnja za naftom nastaviće da raste i ostaće „otporna“ ove godine, saopštio je OPEC+, grupa od 23 zemlje izvoznice nafte koja odlučuje koliko će sirove nafte prodati na svetskom tržištu. Prema

navodima predstavnika OPEC+, potražnja će porasti za oko 2,4 miliona barela dnevno u tekućoj godini. Saudijska Arabija dobrovoljno je smanjila proizvodnju za milion barela dnevno, a Rusija za oko 300.000 barela. Zemlje OPEC+ odlučile su u oktobru prošle godine da smanje dnevnu proizvodnju nafte za dva miliona barela do kraja 2023. godine.

Međunarodna agencija za energetiku (IEA) saopštila je da bi odluka Saudijske Arabije i Rusije da smanje proizvodnju mogla da izazove „značajan nedostatak“ na svetskom tržištu nafte do kraja ove godine. U izveštaju IEA iz avgusta navedeno je da je svetska potražnja za naftom dostigla rekordne vrednosti, podstaknuta intenziviranjem vazdušnog saobraćaja, povećanom upotrebom nafte u proizvodnji struje i rastućom

petrohemijskom aktivnosti u Kini. Prognoza IEA je da će globalna potražnja za naftom porasti za 2,2 miliona barela dnevno na 102,2 miliona barela u tekućoj godini, a da će Kina biti zaslužna za 70 odsto rasta. IEA, takođe, predviđa da će rast u idućoj godini biti usporen na jedan milion barela dnevno.

Smanjenje proizvodnje i prognoze o rastu potražnje izazvale su željeni efekat na koji su računale zemlje proizvođači nafte, a to je rast cena. Za zemlje OPEC-a bio je to ujedno i nužan korak, jer su cene nafte početkom leta pale na ispod 70 dolara za barel, što je bila najniža vrednost za 15 meseci. SAD su osudile ovaj potez, pre svega Saudijsku Arabiju, koju smatraju svojim saveznikom. Osnovni razlog za nezadovoljstvo Amerikanaca je visoka cena benzina.



FOTO: PIXABAY

Nafta dovodi u opasnost „meko sletanje privrede“

Globalne cene nafte bile su u stalnom porastu tokom jula, avgusta i većeg dela septembra. Produblјivanje smanjenja ponude OPEC+ u suprotnosti je sa poboljšanim makroekonomskim raspoloženjem i visokom svetskom potražnjom. Uz smanjenje proizvodnje koje snažno pogađa tržište sirove nafte, cena ruske nafte Urals premašila je gornju granicu od 60 dolara za barel, koju su odredile zemlje G7, što njen izvoz čini neprikladnim za zapadne zemlje. Zapadne kompanije kupuju rusku naftu Urals po ceni koja je iznad granice od 60 dolara po barelu, izvestila je u avgustu agencija Bloomberg. Istovremeno, američke vlasti tvrde da plafon cena i dalje funkcioniše.

Nakon kratkotrajnog pada ispod 70 dolara za barel cena sirove nafte je rasla sve do početka oktobra. Dalja povećanja cena negativno bi uticala na potrošače, posebno za benzin i troškove transporta, ocenjuje specijalizovani portal OilPrice. Rastuće cene nafte dovode u opasnost pokušaje američkog Feda da sprovede „meko sletanje privrede“. Dok je povećanje kamatne stope Feda pomoglo u obuzdavanju inflacije, faktori poput dinamike snabdevanja naftom su izvan njihove kontrole.

Međutim, SAD nisu sede le skrštenih ruku. Kada su se mnoge zemlje odrekle uvoza nafte iz Rusije nakon početka rata u Ukrajini, tržište je reagovalo poskupljenjem nafte na više od 100 dolara po barelu tokom proleća i leta prošle godine. SAD su odgovorile oslobađanjem

rekordne količine nafte iz strateških rezervi. Od početka rata oslobođeno je 235 miliona barela. To je nesumnјivo pomoglo da se cena sirove nafte vrati ispod 100 dolara po barelu i sve niže zbog pojačane ponude. Oslobađanje strateških rezervi bio je rizičan potez, jer je OPEC+ odgovorio smanjenjem proizvodnje kako bi kompenzovao povećanje ponude.

Da li će Rusija i Saudijska Arabija nastaviti redukovanu proizvodnju i u idućoj godini, trebalo bi da bude poznato u novembru, kada će Moskva i Rijad objaviti odluku nakon što sprovedu detaljnu analizu tržišta. Kada je reč o smanjenju proizvodnje u okviru grupe OPEC+, njeni zvaničnici ocenili su da se u idućoj godini verovatno neće menjati parametri sporazuma iz ove godine. To znači nastavak redukcije snabdevanja za dva miliona barela dnevno.

Nedavna odluka Rusije i Saudijske Arabije da produže smanjenje proizvodnje do kraja tekuće godine iznenadila je tržišta i podigla cene. Velike izvoznice nafte uvek će činiti sve ono što je u njihovom najboljem interesu, a to uključuje podizanje cena nafte što je više moguće, bez pokretanja globalne recesije. Odlu-

PROGNOZIRANE CENE NAFTE DO 98 DOLARA PO BARELU

Istraživačka kompanija BMI u okviru agencije Fitch predvidela je da će prosečna cena nafte Brent u ovoj godini biti 83 dolara za barel, odnosno 84 dolara po barelu u idućoj godini. Prema proceni koju je dao Bloomberg Consensus nafta Brent će zabeležiti prosečnu cenu od 81 dolar po barelu u ovoj i 84 dolara po barelu u narednoj godini. BMI i Bloomberg očekuju nešto niže cene u poslednjem kvartalu 2023. godine. Američka agencija za energetske informacije (EIA) predvidela je prosečnu cenu Brent nafte u ovoj godini na 84,46 dolara, kao i 88,22 u 2024. godini. Standard Chartered banka predviđa da će Brent nafta dostići prosečnu cenu od 91 dolar po barelu u tekućoj godini, odnosno 98 dolara po barelu u idućoj godini. Navedene prognoze cena objavio je specijalizovani portal Rigzone.



SVET: PRETI OPASNOST OD GLOBALNE RECESIJE

ka o produženju smanjenja proizvodnje bio je „bikovski” signal za tržište, a na smanjenje ponude i posledični rast cena dodatno su uticale razorne poplave u Libiji, jednoj od 20 najvećih proizvođača nafte u svetu.

Skuplja nafta znači skuplji dolar

Na strani ponude, američka proizvodnja nastavlja da raste i skoro sigurno će postaviti novi rekord ove godine, ali to nije bilo dovoljno da ostane ispred rastuće globalne potražnje u kombinaciji sa smanjenjem proizvodnje u zemljama OPEC+. Druga prepreka je dolazeća sezona manje potražnje u SAD, što bi u kombinaciji sa rastućom ponudom trebalo da održi dobro snabdevanje američkog tržišta. To bi, takođe, trebalo da ublaži cenu američke sirove nafte WTI, ali će cena nafte Brent, koja je referentna za globalno tržište, verovatno rasti brže.

Budući da je kapacitet SAD da emisijom nafte iz strateških rezervi značajno utiču na cene nafte na svetskom tržištu uglavnom iscrpljen, američka administracija ima ograničene mogućnosti da odgovori na dalje skokove cena nafte. Ukoliko Rusija i Saudijska Arabija budu želele da podignu cene iznad 100 dolara po barelu, imaju moć da to i ostvare. To bi značilo dodatni pritisak na cene benzina u SAD i naudilo bi američkom predsedniku Džou Bajdenu koji ulazi u izbornu godinu, što bi mogao da iskoristi njegov verovatni protivkandidat Donald Trump.

Analitičari koji su posle odluke o smanjenju proizvodnje u Rusiji i Saudijskoj Arabiji prognozirali da će to uticati da cene porastu iznad 80 dolara po barelu, ali ne više, pokazalo se da nisu bili u pravu, jer je cena Brent nafte u septembru dostigla 97 dolara po barelu. Prognoze o umerenom povećanju cene analitičari su bazirali na pretpostavci da će globalna potražnja oslabiti, zbog usporavanja privrednog rasta u razvijenim zemljama do tačke recesije. Prema takvim pretpostavkama tržište ne bi trebalo da postane „tesno” u poslednjem kvartalu tekuće godine, ali IEA predviđa upravo suprotno.

Ono što je nesporno jeste da smanjenje ponude grupe zemalja OPEC+ predstavlja primarni pokretač koji stoji iza



FOTO: PIXABAY

DA LI JE OGRANIČENJE CENE RUSKE NAFTE POSTIGLO CILJ?

Prema podacima ruskog Ministarstva finansija, prosečna cena nafte Urals iznosila je u julu 64,37 dolara po barelu. To je značajno niže nego u julu prošle godine kada je koštala u proseku 78,41 dolar po barelu, ali je više od gornje granice cene koju su postavile zemlje G7. Prosečna cena u periodu od januara do jula ove godine bila je 53,94 dolara za barel. Predstavnici američkog Ministarstva finansija ocenili su da je mera ograničenja cene nafte iz Rusije postigla cilj, jer je smanjila prihode ruskog budžeta bez narušavanja snabdevanja na globalnom tržištu. IEA je procenila da je ruski izvoz nafte i naftnih derivata opao u junu na 7,3 miliona barela dnevno, što je najniže od marta 2021. godine.

letošnjeg zamaha cena. Ukoliko OPEC+ bude ostao veran postojećim merama smanjenja proizvodnje, nafta bi ipak mogla da nastavi da raste, a to bi bio izazov za kontrolu inflacije i ekonomsku stabilnost velikog broja zemalja, uključujući SAD. Više cene nafte vrše pritisak na globalne ekonomije i ponovo povećavaju inflaciju, što otežava centralnim bankama da okončaju svoje cikluse povišenih kamatnih stopa. Poskupljenja nafte učinila su da oživi rast inflacije za koju su centralne banke već mislile da je stavljena pod kontrolu. Analitičari su podeljeni u pogledu izgleda za cene nafte u narednih godinu dana, sa različitim mišljenjima o tome da li će doći do prevelike ponude na tržištu ili će ona ostati

čvrsto izbalansirana.

Teško je reći čije će se prognoze ostvariti i da li će se dogoditi nešto što nije njima obuhvaćeno, ali centralne banke su presudno uticale na oštar pad cena nafte na prelazu iz trećeg u četvrti kvartal. Najava Feda, Evropske centralne banke i nekih drugih centralnih banaka da će kamatne stope ostati visoke u dogledno vreme, naštetila je izgledima potražnje, što je bio ključni faktor pada cena nafte početkom oktobra. Ova zabrinutost nadvladala je zabrinutost od nedovoljne ponude, što je bio ključni faktor rasta cena u trećem kvartalu.

U pokušaju da utiče na najveće svetske proizvođače nafte indijski ministar Sing Puri urgirao je na OPEC da pokaže saosećanje za zemlje uvoznice nafte i pomogne im da izbegnu pad u recesiju. On je u razgovoru sa generalnim sekretarom OPEC-a Haitamom Al Gaisom rekao da Indija uvozi oko 60 odsto nafte od članica OPEC-a, kao i da za to troši više od 100 milijardi dolara godišnje. Puri je rekao i da je tokom pandemije, kada je naftno tržište doživelo krah, svet pokazao razumevanje za proizvođače nafte i pomogao im da stabilizuju cene, pa bi tako proizvođači nafte trebalo da pokažu tu vrstu empatije. Podsetimo, cene nafte pale su na oko 20 dolara po barelu na početku pandemije 2020. godine, a zatim su ostale ispod 50 dolara do kraja te godine. U narednoj godini cene su se vratile na nivo od 60 do 70 dolara, a oštar rast cena usledio je nakon početka rata u Ukrajini. U maju ove godine došlo je do pada cena na ispod 75 dolara za barel, a zatim do opisanog rasta cena u trećem kvartalu.

Bloomberg postavlja pitanje da li globalna ekonomija može da izdrži trgovinu naftom po ceni od 100 dolara po barelu iduće godine, navodeći da trocifrena cena ne bi značila samo povišene cene energije, već bi dodatno ojačala dolar. Kombinacija skupe nafte i snažnog dolara mogla bi 2024. godine da održi inflaciju dovoljno visokom da onemogući ekonomski rast širom sveta. Što bude skuplja nafta, to će verovatno biti skuplji dolar, a veza između nafte i dolara je američka inflacija. Pojačavanje inflatornih pritisaka, ne samo u SAD, uticaće na centralne banke duže zadrže visoke kamatne stope ili ih dodatno povećaju.



VLADIMIR JOKANOVIĆ

SGR Dejan Petković

IZNAJMLJIVANJE I MONTAŽA SKELA GRAĐEVINSKI RADOVI

Petra Živkovića 5 11309 Beograd, Leštane
063/658300 060/3956344
dpetkovic007@gmail.com



SIBI MAX

**adaptacija poslovnih
prostora i objekata**

Plantaška 2a 11130 Beograd, Kaluđerica
011 747 84 99 063 419 427
sibi-max@sbb.rs



SOCIO-EKONOMSKE POTREBE NOVE GENERACIJE

GENERACIJA Z ŽELI NEZAVISNOST I SLOBODU, ALI I FINANSIJSKU STABILNOST I SIGURNOST

PLATA JE RAZLOG BROJ JEDAN ZBOG KOG PRIPADNICI OVE GENERACIJE NAPUŠTAJU POSAO, A TREĆI PO REDU KRITERIJUM KADA BIRAJU ZAPOSLENJE

Od generacije Z, poznate i kao zumeri, velika su očekivanja. Ova starija grupa koja obuhvata osobe rođene od sredine devedesetih do ranih 2010-ih godina, lagano preuzima stvari u svoje ruke, dolazi na scenu potrošača, ali i ulazi u biznis. Starije generacije vrlo pažljivo posmatraju mlađe i pitaju se kako će

se zumeri snaći u onome što im ostavljaju, i da li su spremni da pronađu i realizuju kroz svoj rad neke nove projekte kojima će svet učiniti boljim mestom za život.

U budućnosti možemo da očekujemo više preduzetnika koji su lokalno fokusirani na rešavanje globalnih problema, kaže za Biznis.rs Jelisaveta Lazarević,

docentkinja i prodekanka na FEFA fakultetu u Beogradu.

- Istraživanje „Pismo Generacije Z upućeno rukovodiocima kompanija”, koje smo sproveli profesor Nebojša Savić, kolega Filip Grujić i ja, pokazuje da najveći procenat mladih, naročito onih koji imaju manje od 18 godina, u per-



nja, a najviše doprinose globalizacija, klimatske i demografske promene, i tehnološki napredak – kaže za Biznis.rs Miljana Pejić, generalna sekretarka Krovne organizacije mladih Srbije (KOMS), i dodaje da to generaciji Z, i svim mladim ljudima, donosi nove izazove i mogućnosti.

- Generacija Z je svesna limita formalnog obrazovanja, značaja neformalnog obrazovanja koje im može izgraditi veštine i kompetencije potrebne tržištu, kao i značaja praksi i inovacija. Od njih možemo, pre svega, očekivati proaktivnost i želju da se prilagode potražnji – ističe Miljana Pejić.

Teško do samostalnosti

U 2023. godini čak 85 odsto mladih u Srbiji spremno je da radi druge poslove dok ne nađe adekvatno zanimanje u struci, što nam govori da nisu probirljivi što se tiče posla i da bi radili tamo gde im se ukaže prilika, pokazuje istraživanje KOMS-a. Takođe, mladi u Srbiji su spremni da se prekvalifikuju ukoliko ne postoji potreba na tržištu rada za njihov obrazovni profil – čak tri petine njih. Stiče se utisak da su mladi spremni da se prilagođavaju uslovima tržišta, od rada van struke do spremnosti na prekvalifikacije.

- Ono što sigurno možemo da vidimo da milenijalci i generacija Z širom sveta, a i kod nas, dele jeste to što porast cena života u odnosu na prethodne decenije

nije praćen porastom očekivanih zarada. Za razliku od prethodnih, starijih generacija, mlađe generacije su u situaciji da se mnogo teže mogu ekonomski i stambeno osamostaliti – objašnjava Miljana Pejić.

Jelisaveta Lazarević kaže da su razlike između generacije Z kod nas i u svetu neprimetne, i ruši predrasude o stalnom gledanju u mobilne telefone ovih mladih ljudi.

- Generacija Z gleda u telefone, ali ne zato što je nezainteresovana, već zato što je to prva prava potpuno digitalna generacija. I naprotiv, oni se kroz telefon interesuju i informišu o oblastima koje ih zanimaju. Osim po digitalnom aspektu, pripadnici ove generacije razlikuju se od prethodnih generacija i po finansijskoj anksioznosti, po potrebi i svesti o važnosti brige o mentalnom zdravlju, i po tome što imaju viša očekivanja da kompanije i države istupe i da se bore sa globalnim izazovima poput globalnog zagrevanja – objašnjava naša sagovornica.

Uglavnom rade poslove za koje se nisu školovali

Alternativni izveštaj o položaju i potrebama mladih u 2023. godini pokazao je da samo 22 odsto njih radi na poziciji za koju je steklo adekvatno obrazovanje, manje u odnosu na 2022. godinu. Pejić kaže da ovaj podatak govori o neusklađenosti tržišta rada sa obrazovnim siste-

spektivi želi da osnuje svoju kompaniju. Međutim, zanimljivo je kako vide preduzetničku aktivnost. Iako se preduzetništvo po svojoj definiciji smatra aktivnošću za koju je potreban veći apetit prema riziku, generacija Z u Srbiji teži osnivanju svog biznisa, dok istovremeno želi da ima stabilan posao i sigurnu platu. Dakle, naše istraživanje je pokazalo da generacija Z želi i nezavisnost i slobodu, i stabilnost i sigurnost, kada je posao u pitanju, a preduzetništvo vide kao način da to obezbede. Kroz svoje preduzetničke poduhvate, oni će biti posvećeni lokalnom rešavanju globalnih izazova – objašnjava naša sagovornica.

Promene u svetu su konstantne i do njih sve brže dolazi, posebno pod uticajem razvoja novih tehnologija. I na tržištu rada se situacija menja.

- Tržište rada, ponuda i potražnja, u savremenom svetu se mnogo brže me-

FOTO: FREEPIK

FOTO: FREEPIK





mom i lošim procesima profesionalne orijentacije mladih, i dodaje da je većini mladih (61 odsto) bilo potrebno manje od godinu dana, dok je jednoj petini trebalo više od tri godine, da se zaposle u struci.

- Generaciji Z je važno funkcionisanje kolektiva i to im utiče na kvalitet rada. Ipak, zabrinjavajući je podatak da je samo 19 odsto njih zadovoljno svojim poslom, a na to najviše utiče zarada, koja po njihovom mišljenju za najveći broj mladih nije dovoljna za pristojan život. Čak 98 odsto smatra da je za pristojan život potrebna mesečna plata koja je viša od 80.000 dinara, dok vidimo da u realnosti samo 23 procenta mladih

među onima koji zarađuju može to da priušti sebi – ističe generalna sekretarka KOMS-a.

Prema rečima docentkinje Lazarević strana istraživanja pokazuju da Generacija Z ima radnu etiku koja odiše fleksibilnošću i transparentnošću. Takođe, ova generacija nastoji da radi u industrijama sa kojima ima interakciju i u kojima može da ima priliku za interne preduzetničke aktivnosti. Takođe, preferiraju individualne zadatke u odnosu na timske.

Pripadnici generacije Z na novac i zaradu gledaju veoma racionalno, i njima je veoma važna finansijska sigurnost, a žive u finansijski nesigurnim

vremenima.

- Jedna od karakteristika ove generacije je da je to finansijski anksiozna generacija, kojoj je važno da joj posao obezbeđuje finansijsku sigurnost. Zapravo, prema Deloitte globalnom istraživanju, plata je razlog broj jedan zbog kog pripadnici ove generacije napuštaju posao, a treći po redu kriterijum kada biraju posao. Naše istraživanje u Srbiji pokazuje da bi pripadnici ove generacije napustili posao ukoliko nemaju mogućnost da napreduju, dok vrednuju najviše platu i uslove kada traže poslodavca – objašnjava prodekanica FEFA fakulteta.

Zanimljivo je da je generaciji Z u Srbiji veoma bitna pozitivna radna atmosfera, te da bi napustili posao koji ima negativan uticaj na mentalno zdravlje.

- Pripadnicima ove generacije u Srbiji je važno da poslodavci brinu o njihovom mentalnom zdravlju. Dakle, ni u ovim aspektima nema puno razlika između pripadnika ove generacije kod nas i globalno. Ono gde se razlikuju je održivost. Generacija Z globalno očekuje da zaposleni u kompanijama preduzmu vidljive aktivnosti kada je ovaj problem u pitanju. Sa druge strane, u Srbiji samo trećina ove generacije (obuhvaćena našim istraživanjem) traga za poslodavcima koji su posvećeni održivosti. Ali, to ne znači da mladi u Srbiji nisu zainteresovani za pitanje održivosti, već smatraju da taj izazov pre svega treba da reši država – ističe docentkinja Lazarević.

NEZADOVOLJSTVO ZUMERA TRADICIONALNIM RADOM

Podaci nedavnog istraživanja u Sjedinjenim Američkim Državama pokazuju da većina zumera žudi za fleksibilnošću i osećajem svrhe u poslu koji radi. Zbog toga mnogi od njih sami deluju u poslovnim poduhvatima.

Istraživanje platforme ZenBusiness iz Ostina u Teksasu, koja pomaže ljudima da pokrenu i upravljaju sopstvenim biznisom, objavljeno u julu, pokazuje da je 93 odsto generacije Z „preduzelo korak koji se tiče istraživanja vlasništva preduzeća“, piše Yahoo Finance. Studija koja je anketirala 1.000 ispitanika generacije Z starosti od 18 do 25 godina pokazala je, takođe, da je 84 odsto njih odabralo preduzetništvo kao najzujbudljiviji od 12 karijernih puteva, a da 75 odsto želi da postane preduzetnik.

Studija, takođe, nudi uvid u nezadovoljstvo generacije Z tradicionalnim radom.

Pripadnici generacije Z smatraju sledeće:

- Želim zdravije, prosperitetnije ili fleksibilnije radno okruženje. A pošto vi stariji nećete to stvoriti za mene u vašim formalnim strukturama, ja ću ga stvoriti sam – rekla je dr Kori Similer, autorka nekoliko knjiga o generaciji Z, koja nije bila povezana sa studijom.

Oko 72 odsto ispitanih reklo je da „tradicionalni karijerni putevi, koji su bili otvoreni njihovim roditeljima, više nisu otvoreni za njih“. Još 86 odsto je reklo da „više ne mogu da se oslanjaju na iste stare strategije da bi napredovali“ u svojim karijerama. A 90 odsto je reklo da želi „da stvori nešto novo i bolje za svet“.

Identifikacija sa brendom

Generacija Z želi da se identifikuje sa brendom koji koristi, želi da proizvodi koje konzumira budu personalizovani. Kada je u pitanju mesto kupovine, ova generacija je navikla na dostupnost proizvoda i usluga u svakom trenutku – bilo kada i bilo gde (što im aplikacije poput Wolt, Glovo, Uber, Airbnb i pružaju), kaže prodekanica FEFA fakulteta i dodaje da je zanimljivo i kako se menja odnos ove generacije prema studiranju.

- Pripadnici generacije Z žele da upisuju fakultete koji će im pružiti konkretno i opipljivo znanje za budućnost, za razliku od prethodne generacije koje je često studirala oblasti koje su je zanimale. Dakle, generacija Z je vrlo praktična – zaključuje Jelisaveta Lazarević.

MILJAN PAUNOVIĆ

AUTOSERVIS

M&B

Jerneja Kopitara 37

21000 Novi Sad

064/2184908

robertolajos1968@gmail.com

SERVIS ZA JAPANSKA I
KOREJSKA VOZILA



mitsubishi



NISSAN



TOYOTA



HONDA



MAZDA



KIA



LEXUS



SUZUKI



HYUNDAI



PRODAJA I SERVIS CNC MAŠINA ZA OBRADU DRVETA

KREIRANJE PROJEKTNIH REŠENJA ZA INDUSTRIJU
OBRADU DRVETA

INTEGRISANE PROIZVODNE LINIJE

INDUSTRIJSKA REŠENJA ZA PROIZVODNE POGONE
PO PRINCIPU "KLJUČ U RUKE"

KONSULTANTSKE USLUGE



TOP TECH
WOODWORKING

 Biesse

Ovlašćeni predstavnik Biesse S.p.A. za tržišta Srbije, Crne Gore i BiH www.toptech.rs · info@toptech.rs



KAKO DO POSLA U DIGITALNO DOBA

DRUŠTVENE MREŽE SVE VEĆA KONKURENCIJA SAJTOVIMA ZA ZAPOSŁJAVANJE

IAKO ĆE LINKEDIN ZADRŽATI SVOJ KREDIBILITET KADA JE REĀ O KORIŠĆENJU MREŽA U CILJU PREDSTAVLJANJA POSLODAVCIMA I TRAŽENJA POSLA, KREATIVNOST KOJU OMOGUĆAVA VIDEO NASPRAM PISANE REĀI PREDSTAVLJA NEMERLJIVU PREDNOST TIKTOKA. U OBA SLUĀAJA JE JEDINO BITNO ODBACITI SRAMEŹLJIVOST I IZAĆI IZ SENKE

Više od 25 odsto zaposlenih smatra posao kojim se bave glavnim izvorom stresa, pokazala su istraživanja, ali pojam „posao” u ovom slučaju ne mora da se odnosi samo na trenutno radno mesto. Njemu bismo lako mogli da pridodamo i druge prateće činioce – gubitak posla, pa i (ponovno) upuštanje u potragu za novim.

Da, starije generacije bi sada podsetile na činjenicu da „u njihovo vreme” česte promene posla nije bilo, ali mlađe bi na to mogle da odgovore da u to vreme nije bilo ni onoliko izbora koliko ga danas ima. Mač sa dve oštrice ili ne – na svakome od nas je da odluči.

Bez obzira na to da li je potraga za novim poslom nužnost ili želja, idealan scenario bismo mogli da opišemo samo jednom rečju: preporuka. Posrednik između vas i novog posla osoba je od poverenja i kao što vi njoj možete da verujete da biste došli u zdrav i vredan kolektiv, tako i njeni nadređeni mogu da joj veruju da zaista ima pravu osobu za svoj tim. Što bi se reklo: „win-win” situacija. No, idealno nije uvek i realno, pa se tako dešava da ponekad ipak moramo sami da zasučemo rukave i prepustimo se čarima pravog rudarskog posla: beskonačnog listanja oglasa.

Društvene mreže: I oglasna tabla i CV

Dva su načina na koja možemo da posmatramo korelaciju između društvenih mreža i traženja posla, a LinkedIn je odličan primer za to. Najpoznatija i, zapravo, najstarija poslovna društvena mreža sa jedne strane nudi veoma bogatu bazu poslova iz najrazličitijih industrija, dok sa druge strane predstavlja i elektronsku formu radne biografije. Dakle, kao što se poslovi predstavljaju korisnicima, tako se i korisnici predstavljaju poslodavcima.

Jovana Smiljanić, IT Recruiter, Technology Consulting, u EY (Ernst & Yo-

ung), potvrđuje da je princip „CV na papiru” odavno izbačen iz upotrebe iz brojnih razloga: bržeg i lakšeg pristupa, pretraživanja, distribucije i skladištenja informacija, kao i razloga ekološke prirode.

- Veliki broj regrutera LinkedIn koristi kao alat za dolaženje do novih kandidata. Prilikom posećivanja profila, pažnju ponekad odvuče i njihove aktivnosti na ovoj mreži, koje mogu dodati vrednost opštem utisku o kandidatu. Nekada je to deljenje njima relevantnih sadržaja, učestovanje u diskusijama ili reakcije na objavljivanje sadržaja – ističe Smiljanićeva navodeći da joj ovakve aktivnosti pomažu da bolje razume stručnost, profesionalne interese i angažman kandidata u svojoj oblasti.

Aktivnosti na društvenim mrežama upravo su ono što nas navodi da dobro razmislimo na koji način ćemo ih koristiti jer, na kraju dana, ovde ipak govorimo o nečemu krajnje ličnom. Društvene mreže jesu i uvek će biti najbolji način za građenje i jačanje ličnog brenda, ali način na koji ćemo to raditi ne zavisi uvek samo od platforme, već i od naših ciljeva i pravaca u kojima o tome razmišljamo.

- Poslodavci moraju postaviti određenu granicu, te poštovati privatnost i ne smeju koristiti informacije koje nisu relevantne za sam posao prilikom donošenja odluke o odabiru kandidata – naglašava Miloš Borčić, Head of Talent Acquisition and Employer Branding, u kompaniji Hemofarm.

On je saglasan da je LinkedIn najpopularniji izbor među poslodavcima, naročito nakon uvođenja opcije Recruiter Lite koja omogućava regruterima da vrše detaljne pretrage na osnovu ključnih reči ili stavki koje smatraju neophodnim za određenu poziciju za koju nastoje da regrutuju kandidata.

TikTok naslednik LinkedIna?

Dok se pripadnici generacije X i stariji milenijalci „kunu” u LinkedIn, mlađi milenijalci i generacija Z osećaju se ograničeno ovakvom formom predstavljanja sebe u poslovnom svetu. Oni smatraju ne samo da je njihova kreativnost sputana, već i da je vidljivost manja, što automatski donosi i manje šanse za uspeh. Kako prevazići ovaj iza-

zov? Lako! Upotrebiti TikTok ne samo kao društvenu mrežu za zabavu, već i kao platformu za samopromociju i traženje posla.

TikTok zapravo nikada nije ni imao za cilj čistu zabavu, iako je tako delovalo u početku, veruje Nikola Jagodić, stručnjak za digitalni marketing.

- Već nakon prvih nekoliko miliona aktivnih korisnika (sada ta cifra prelazi jednu milijardu) vlasnici ove mreže su odlučili da dodaju mnoge druge funkcije. Deljenje profita sa kreatorima, „napad” na YouTube promovisanjem dužih formata, „napad” na Google optimizacijom videa tako da budu dostupni za pretrage... Sada svoj fokus pomeraju i na e-commerce čime žele da pariraju Amazonu, a na kraju, naravno, postaju konkurencija i platformi LinkedIn – objašnjava Jagodić dodajući da je sve ovo posledica zadiranja u svako tržište kako bi se TikTok dodatno razvio i ispitao granice svoje ideje.

Tako od prošle godine ova društvena mreža razvila je takoreći podplatformu, TikTok Careers, na kojoj je moguće pretraživati poslove prema ključnim rečima i lokaciji, kao i koncept TikTok Resumes koja omogućava korisnicima da se predstavljaju potencijalnim poslodavcima kroz „TikTok native” formu, a to je – kratak, dinamičan, zanimljiv video.

Dokaz da je ovo bio i više nego mudar potez osnivača ove mreže jesu brojke: #tiktokresumes, #worklife i #hireme imaju više od milion pregleda, a sadržinu videa pod ovim hashtagovima čine priče mladih kreativaca koji na malo drugačiji način pokušavaju da se istaknu u moru konkurencije. Osim toga, u prvih 48 sati nakon lansiranja, pod TikTok Resumes je objavljeno čak 800 video CV-eva!

S obzirom na prirodu TikToka, ovu opciju mogu da iskoriste svi kandidati koji žele da rade u medijima, oblastima digitalnog marketinga ili raznim kreativnim industrijama, iako uvek postoji način da se i ove granice blago pomere. A kako kreirati odgovarajući TikTok Resume?

- Ukoliko se sadržaj na TikToku kreira sa ciljem pronalaska posla, onda bi taj sadržaj u najvećoj meri trebalo usmeriti na industriju u kojoj želimo da se razvijamo. S jedne strane treba da bude edukativan, kako bismo pokazali svoje znanje u toj oblasti, a sa druge strane zabavan,

kako bismo privukli publiku da prati naš sadržaj – savetuje Nikola Jagodić.

Migracija je stvarna

Iako će LinkedIn zadržati svoj kredibilitet kada je reč o korišćenju društvenih mreža u cilju predstavljanja poslodavcima i traženja posla (dokaz za to je činjenica da se uz TikTok Resume obavezno dodaje i link do LinkedIn profila), kreativnost koju omogućava video naspram pisane reči predstavlja nemerljivu vrednost TikToka. U oba slučaja je jedino bitno odbaciti sramežljivost i izaći iz senke.

Korisnici navode da je daleko zanimljivije snimiti video nego satima sedeti sa prstima iznad tastature, a osim toga kroz video se lakše mogu predstaviti nečija ličnost, autentičnost i sve one važne karakteristike koje se ne mogu osetiti kroz slova i brojke. Pa ipak, kombinacijom oba dobija se potpuni efekat i regruter može dobiti širu sliku o kandidatu.

- Pored toga što zahteva dodatnu pripremu i uloženo vreme, ovakav format daje priliku za izražavanje kreativnosti i demonstraciju veština prezentovanja i komunikacije na inovativan način. Drago mi je da je TikTok kao platforma, kroz TikTok Resumes, prepoznao vrednost ovakvog načina predstavljanja – iskrena je Jovana Smiljanić.

Ona potvrđuje da kroz ovakav video sadržaj regruteri mogu bolje spoznati ličnost, profesionalni stav i druge veštine kandidata, što će im pomoći da se bolje povežu sa njima.

Nikola Jagodić, takođe, podržava ovakve trendove, ali i napominje: „Društvene mreže su postale sastavni deo naše ličnosti i ne samo to – postaju i značajna veština kada govorimo o snalaženju na internetu generalno. Samo, upravo zato, izuzetno je važno voditi računa o higijeni sadržaja koji objavljujemo, naročito na mrežama kao što je TikTok koji dozvoljava mnogo toga.”

Ali – uvek postoji ali

Iako podstiče sve inovativne i kreativne pristupe, Miloš Borčić upozorava da u konzervativnijim industrijama ovakav način apliciranja za posao može delovati previše neformalno, jer nije svaka pozicija pogodna za ovakav nastup. Prema njegovim rečima, važno je i ključno da



kandidati pažljivo razmisle o tome kako se predstavljaju i da se prilagode zahtevima posla.

- Osobama koje su u potrazi za poslom preporučio bih da uvek prilagode svoju prijavu samom oglasu. Bilo bi korisno da video-snimci ne budu duži od standardnog vremena potrebnog regruteru da odradi pregled CV-a – savetuje Borčić. – Istina je da regruteri verovatno ne bi imali vremena da obave predselekcioni proces za veliki broj prijavljenih kandidata gde bi svi poslali video-snimak proizvoljne dužine, te da ukoliko video-snimci u nekoj bliskoj budućnosti postanu standard, a hoće, verovatno će biti potrebno uvesti i preporučenu dužina trajanja snimka koji na primer ne bi trebalo da budu duži do 30 sekundi, kao što se za tradicionalni CV preporučuje da bude na jednoj, eventualno dve strane.

Pored toga što snimanje predstavlja izlazak iz zone komfora za veliki broj ljudi jer, složićemo se, ne osećamo se svi prijatno ispred kamere, ovakav sadržaj može postati osnova za različite vidove diskriminacije, saglasni su naši sagovornici.

I zaista, ne možemo sakriti činjenicu da je strah od bilo kakvog oblika digitalnog nasilja u potpunosti osnovan, i to naročito na TikToku gde je način komunikacije daleko neformalniji i slobodniji nego što je slučaj sa platformom LinkedIn. Ismevanje i negativni komentari mogu ozbiljno narušiti nečije samopouzdanje i učiniti da se oseća ranjivo i manje vredno, a u takvom okruženju neuspeh i odbijanje dodatno bi zaboleli.

Šta donosi sutrašnjica?

- Budućnost zapošljavanja će verovatno biti hibridna, bar u narednih nekoliko godina. Prvenstveno zbog različitih generacija koje se danas nalaze na tržištu rada. Tradicionalni način prijave i selekcije kandidata imaće i dalje svoje mesto, jer definitivno postoje industrije i poslovi gde su formalni CV-jevi, intervjui i reference neophodni. Međutim, i takve industrije će morati da se prilagode ukoliko žele da ostanu konkurentne – predviđa Miloš Borčić dodajući da očekuje da će se ova dva pristupa integrisati, posebno u kreativnijim industrijama i kod mlađih generacija.

- Generacija Z već sada menja postojeće radno okruženje, a samim tim i proces selekcije. Kako predstavnici ove generacije visoko vrednuju personalizovani pristup, pojava inovacija ovakvih vrsta ne začuđuje – objašnjava Jovana Smiljanić.

Svakako, vreme će pokazati da li će one opstati i zaživeti ili će se pak pojaviti neke nove, ali važno je osluškivati tržište i prilagođavati se promenama. Na ovaj način će se obezbediti kako privlačenje, tako i zadržavanje mladih talenata, reči su Smiljanićeve.

Bez obzira na formu prijave, ono što će zauvek odvajati dobre, kvalitetne kandidate i uticati na finalnu odluku o zapošljavanju jesu relevantne veštine i sposobnost da se uklope u tim, kao i kvalitetna referenca i doslednost u dosadašnjem radu, ističe Borčić.

- Prethodno iskustvo je, naravno, bitan faktor, naročito za seniornije i rukovodeće pozicije, ali u današnjem svetu sve više pribegavamo zapošljavanju kandidata na osnovu njihovog stava, želje i motivacije koju pokazu. Svaka poslovna veština se može naučiti, niko od nas na početku karijere nije imao razvijene veštine kojima danas raspolaže – veruje on.

Kada primećujemo promene i novine koje postaju obrasci, formiraju se trendovi koje ne smemo ignorisati ako želimo da idemo u korak sa današnjicom - u suprotnom, bićemo pregaženi. Ono što je pak ključno da se ne bismo izgubili na tom putu jeste pronalaženje načina da nam oni budu olakšica i pomoć, a ne omča oko vrata.

FOTO: UNSPLASH

TIKTOK I LINKEDIN U BROJKAMA

- TikTok ima više od 1,7 milijardi korisnika
- Korisnici u proseku provedu sat i po dnevno na TikToku
- Reklame na TikToku mogu da imaju doseg od jedne milijarde
- Preko pet miliona biznisa i malih biznisa imaju nalog na TikToku
- LinkedIn ima više od 930 miliona korisnika, a svake sekunde se registruju tri nova
- 60 odsto korisnika LinkedIna ima između 25 i 34 godine
- 61 milion korisnika svake nedelje traži posao na platformi LinkedIn, a otprilike toliko je i kompanija koje nude poslove
- 101 osoba se svake sekunde prijavi za posao putem platforme LinkedIn, a osam osoba svakog minuta dobije posao preko ove mreže
- 67 odsto regrutera preferira pretragu kandidata na LinkedInu u odnosu na tradicionalne oglase za posao

Izvor: Social Shepherd



IVANA TOMIĆ



Mihaila Šuskalovića 19 Beograd
011/2391389 011/2391-390
Beograd
060/8276015
prodaja.beograd@vracar-boje.com
Nova Pazova
060/8276007
prodaja.pazova@vracar-boje.com
Kruševac
0608276008
www.vracar-boje.rs



BOJE I LAKOVI

MATERIJALI ZA ZAVRŠNE RADOVE U GRAĐEVNARSTVU

KANUS Vulkan Protektor

TRANSPORTNE TRAKE
POGONSKI KAISEVI
INDUSTRIJSKA FILTRACIJA

Industrijska Zona bb 25260 Apatin
025/577-2317 025/577-3321
office@vulkanprotektor.com



FOTO: WIKIMEDIA COMMONS

DŽORDAN „TEŽAK” TRI MILIJARDE DOLARA, NA LISTI FORBES 400

Majkl Džordan prvi put je stupio na košarkaški NBA teren 1984. godine. Tokom 15 sezona (imao je tokom karijere i dve pauze od po dve godine neigranja), zaradio je 94 miliona dolara na osnovu plata u klubovima Chicago Bulls i Washington Wizards. Tada je američki dolar vredeo svakako više nego danas s uračunatom višedecenijskom inflacijom.

Šestostruki prvak NBA lige dvaput je bio i najplaćeniji igrač u najkvalitetnijem svetskom košarkaškom takmičenju, 1997. i 1998. godine. Ali izvan terena zaradio je još više novca. Procenjuje se da je na osnovu sponzorskih ugovora i reklama Džordan stekao oko 2,4 milijarde dolara pre oporezivanja, piše Forbes. Angažovali su ga poznati brendovi, kao što su McDonald's, Gatorade, Hanes i, naravno, Nike, čiji je poslednji godišnji ček iznosio oko 260 miliona dolara.

U avgustu je Majkl Džordan prodao većinski udeo u NBA timu Charlotte Hornets, u kome se nije proslavio u sportskom smislu, iako jeste u finansijskom. Bivši najbolji košarkaš na planeti prodao je svoj udeo u klubu po gotovo 17 puta većoj ceni nego kada ga je kupio 2010. godine.

Sa procenjenom neto vrednošću lične imovine od tri milijarde dolara, Džordan je dospao na listu na Forbes 400, kao prvi profesionalni sportista među najbogatijih 400 osoba u Sjedinjenim Američkim Državama.

DOZVOLA ZA POSEDOVANJE AUTOMOBILA U SINGAPURU KOŠTA 106.000 DOLARA

Da bi posedovao automobil u Singapuru, potencijalni kupac mora da licitira za sertifikat koji sada košta 106.000 dolara, što je, recimo, ekvivalentno ceni četiri automobila Toyota Camri u SAD, pošto je oporavak posle pandemije podigao cenu sistema kvota za vozila u gradu-državi na istorijski maksimum.

Singapur ima sistem „desetogodišnje potvrde o pravu” (COE), uveden 1990. godine, za kontrolu broja vozila u zemlji,

u kojoj živi 5,9 miliona ljudi, ali koja može da se pređe za manje od sat vremena sa kraja na kraj, piše Reuters.

Ova kvota, ponuđena kroz proces nadmetanja, učinila ga je najskupljim gradom na svetu za kupovinu automobila, a COE za veliki porodični automobil više je nego četverostruko porastao u odnosu na cene iz 2020. godine, na 106.376,68 američkih dolara.

Zbirno posmatrano – COE, registracione takse i porezi, te novi standardni Toyota Camri Hibrid trenutno koštaju 183.000 dolara u Singapuru, u poređenju sa 28.855 dolara u SAD.

U 2020. godini, kada je manje ljudi u Singapuru vozilo, cena sistema COE je pala na oko 22.000 dolara. Povećanje ekonomske aktivnosti nakon vrhunca pandemije dovelo je do veće kupovine automobila, dok je ukupan broj vozila ograničen na oko 950.000. Broj dostupnih novih COE sertifikata zavisi od toga koliko je starijih automobila objavljeno.

MUNDIJAL 2030. GODINE U ŠEST ZEMALJA NA TRI KONTINENTA

Svetsko prvenstvo u fudbalu 2030. godine biće održano u šest zemalja na tri kontinenta, potvrdila je FIFA. Španija, Portugal i Maroko su imenovani za domaćine, a prve tri utakmice biće odigrane u Urugvaju, Argentini i Paragvaju.

Utakmicama na otvaranju u Južnoj Americi biće obeležena stogodišnjica Svetskog prvenstva od prvog turnira u Montevideu, prenosi BBC, i dodaje da bi odluka trebalo da bude ratifikovana na kongresu organizacije FIFA sledeće godine.

- U podeljenom svetu, FIFA i fudbal se ujedinjuju. Savet se jednoglasno složio da se stogodišnjica Svetskog prvenstva u fudbalu, čije je prvo izdanje odigrano u Urugvaju 1930. godine, proslavi na najprikladniji način. U 2030. godini imaćemo jedinstven globalni doživljaj na tri kontinenta, u Africi, Evropi i Južnoj Americi – istakao je predsednik organizacije FIFA, Đani Infantino.

Mundijal 2026. godine održaće se u Sjedinjenim Američkim Državama, Kanadi i Meksiku.

LIBRA-Z

KNJIGOVODSTVENE USLUGE
PORESKO SAVETOVANJE

Janošikova 27 21000 Novi Sad
021/506000, 069/5058722, 066/6500050
libraagencija@sbb.rs



zemljoradnička zadruga

NAPREDAK

Dože Derđa 126

24406 Senta, Gornji Breg

024/4843066, 024/4843076

napredakgb@gmail.com

PRODAJA I OTKUP ŽITARICA





ALU STOLARIJA
STAKLENE FASADE



Bore Stankovića BB, Beograd

+ 381 64 8527 940

+ 381 11 411 77 99

office@exingelement.rs

www.exingelement.com